

30 Sui Zhiqian De
Bafeite



30岁之前的 巴菲特

高榕璠 编著



有史以来最伟大的投资家，
他倡导的价值投资理论风靡世界。

一举一动都影响全球市场走势的投资大师，
一个在死后50年仍能管理和影响投资界的人。

廣東省出版集團
廣東人民出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信:958218088 期货开户利

理想藏书55188

30 Sui Zhiqian De
Bafeite

30岁之前的 巴菲特

高榕璠 编著

有史以来最伟大的投资家，
他倡导的价值投资理论风靡世界。

一举一动都影响全球市场走势的投资大师，
一个在死后50年仍能管理和影响投资界的人。

广东省出版集团
广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

30 岁之前的巴菲特 / 高榕璠编著. —广州: 广东经济出版社,
2012. 11

ISBN 978—7—5454—1564—3

I. ①3… II. ①高… III. ①巴菲特, W. 一生平事迹
IV. ①K837. 125. 34

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2012) 第 247842 号

出版 发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
经销	全国新华书店
印刷	广东新华印刷有限公司 (广东省佛山市南海区盐步河东中心路)
开本	730 毫米×1020 毫米 1/16
印张	15 1 插页
字数	274 000 字
版次	2012 年 11 月第 1 版
印次	2012 年 11 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 978—7—5454—1564—3
定价	33.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 38306055 38306107 邮政编码: 510075

邮购地址: 广州市环市东路水荫路 11 号 11 楼

电话: (020) 37601950 营销网址: [http: //www. gebook. com](http://www.gebook.com)

广东经济出版社新浪官方微博: [http: //e. weibo. com/gebook](http://e.weibo.com/gebook)

广东经济出版社常年法律顾问: 何剑桥律师

• 版权所有 翻印必究 •

前 言

亿万富翁 30 岁之前的秘密

30 岁对巴菲特来说是一个特殊的岁数，当巴菲特只有 12 岁时，他便宣称在 30 岁之前要成为百万富翁，否则将从奥马哈最高的大厦跳下去。事实上，他的确做到了。

让我们回味一下巴菲特在 30 岁之前都做了什么。

1930 年 8 月 30 日，巴菲特出生于奥马哈市。其时正值经济大萧条的中期。小巴菲特的第一个玩具，也是他最喜欢的玩具之一，是一个绑在手腕上的金属货币兑换器。他对拥有金钱的感觉非常着迷。做数学计算题，特别是涉及用极快的速度计算复利利息，是他儿时喜欢的一种消遣娱乐方式。11 岁时他开始小规模地购买股票。15 岁时，他买了一家占地 40 英亩（1 英亩 = 40.4686 公亩）的农场，当上了小地主。16 岁时，他和朋友成立了一家弹子球公司，转手卖了 1200 美元。26 岁时，他在家乡创办了自己的投资公司。30 岁时，他复杂的王国拥有接近 400 万美元的资产，11 家合伙公司，超过 100 名投资者，成为名副其实的百万富翁。

这就是巴菲特 30 岁前的全部秘密。

在巴菲特半个世纪的投资生涯中，经历了全球性的经济萧条，东西方的冷战，美国数次对外战争，多次国内动乱，石油危机，网络泡沫，“9·11”恐怖袭击以及全球金融风暴。然而他却在每一次的动荡中乘风破浪，逆势而上，转危为安，最终荣登世界首富的宝座，这是一个伟大的奇迹。但是，当我们深刻挖掘巴菲特的成长经历时就会发现，成就他自己投资神话所需要的所有投资智慧、实战经验以及人际交往等各方面的知识，在他人生的前 30 年中得到了充分的锻炼。

30岁的巴菲特，不仅拥有自己的投资公司，成为名副其实的百万富翁，更重要的是此时的他已经积累了20年的商业投资方面的经验，对企业经营有着深入的了解，逐渐形成了属于自己独特的投资方式，而这正是巴菲特一生投资成功的根本所在。

目前市场上关于巴菲特的书很多，但关注最多的往往是巴菲特成熟的投资艺术，对其人生成长轨迹的讲述甚少。如果只是学习巴菲特成熟的投资技巧，当然也会有所收获，但很难领会其积累财富的精髓。我们提倡向巴菲特学习，并非只是注重巴菲特获得数以百万计财富的手段，而是应该透过他的成长历程，从中学习他与众不同的人生规划、为人处世以及投资艺术。

本书重点讲述巴菲特30岁之前的经历，结合巴菲特人生历程中的众多精彩的真实故事以及其他大量精彩事例，为读者朋友展现一个全面的、立体的、鲜活的巴菲特形象。除了对巴菲特的投资艺术深入分析外，更重要的是将巴菲特为人处世的精神财富提炼出来奉献给读者。可以说，此书不仅可以为众多投资者提供很大的帮助，更可以成为年轻人的励志读本。透过这些经历我们将会认识到他对创业的独特认识、他的做事哲学、节俭的生活习惯、积极乐观的心态，乃至幽默的言谈举止和和蔼可亲的性格等，当然，这其中也包括巴菲特在投资方面独一无二的认识和见解。

不是每个人都能像巴菲特那样积累470亿美元的财富，也不是每个人都能像巴菲特那样进行交易。学习巴菲特的意义在于，巴菲特为人们提供了一种方法、一种思维和一种态度，最重要的是一种境界，这种境界就是在年轻的时候想明白很多事情，然后用一生的岁月去坚守。你越是在年轻的时候想明白这些事情，可能以后积累的财富就越多。那些成功的投资家会随着时间的流逝最终淡出我们的视野，但他们的投资原则是永恒的，我们所要做的就是学习这些原则并付诸实践，并忍受长时间的孤独寂寞，经过种种巨大的折腾，最终达到超凡脱俗的人生境界！

目 录

第一章 “我的成功来自于自己的自律和别人的愚蠢” 1

 不受外界影响与诱惑，做本色的自己 1

 身处赛马场，要学会控制情绪 2

 研究失败比研究成功更有价值 5

 优秀的个性魅力是成功的保证 7

 自信是获取成功的最大资本 10

 知识就是财富 12

第二章 创业面前，钱永远不是最大的问题 15

 送报童的青葱岁月 15

 创业，100 美元已经足够了 17

 胆大心细，勇敢行动 20

 激情是最大的创富资本 22

 滚雪球：巴菲特合伙公司的财富秘籍 24

第三章 “我一直坚信我会成为富翁” 28

 “股神”并非天生而来 28

 “如果成不了百万富翁，我就从奥马哈最高的楼上跳下去。” 30

 财富始发站——吃苦，让自己一生受益 33

 数字与股票：少年巴菲特最感兴趣的两件事 35

 收入超过老师的 15 岁小老板 36

 “不洗澡的巴菲特” 38

绝不把时间花在做不值得的事情上 40

第四章 每个人都可以经营自己的财富人生 43

 心有多大，舞台就有多大 43

 牢记“必定成功公式”，合理规划人生 44

 不打无准备之仗，机遇永远只在路上 47

 成功的人永远在路上 48

 阅读和调研：“股神”成功经营财富的利器 50

 只要敢为，没有什么做不到的事 53

第五章 投资和婚姻一样，是每个人的终身大事 55

 11岁，开始小规模地购买股票 55

 形成自己的投资风格 57

 懂得借鸡生蛋，让钱生钱 59

 做自己的投资顾问，比专家赚得更多 62

 重视投资中的细节 64

 投资是一种生活方式 65

第六章 投资并不难，其实质是价格与价值之间的差异 68

 股票投资的真谛在于价值资产 68

 要找到价值投资的出发点：价值与价格的差异 70

 关注安全边际就是为投资“买保险” 72

 用好价值投资的“金三角” 74

 要看长远，不要在意股市的短期波动 76

 价值投资以高收益和低风险持续战胜市场 78

 关注影响价值投资的五个因素 80

 让自己的投资策略密不透风 82

第七章 选股如选妻，不碰自己不熟不懂的股票 85

 把握投资的进退之道：在买之前就知道何时卖 85

 选股如选妻：不碰自己不熟不懂的股票 87

 最好的投资是投资自己 90

选择安全的股票进行投资	92
在自己理解力允许的范围内投资	94
“在别人恐惧时你要贪婪”	96
规避风险，保住资本	98
让投资策略简单化	99
第八章 “我希望与我持有的股票白头到老”	102
股票投资不是闪电战，而是持久战	102
市场短期是投票机，长期是称重机	104
长期持股的“三个有利于”	106
挖掘值得投资的“不动股”	109
持股时间决定“收入的概率”	111
长期持股票亦需灵活变通	113
令人着迷的复利模式	115
持有，并耐心等待	117
第九章 经营财富的最高规则是把市场看做“仆人”	120
巴菲特眼中的“市场先生”	120
“如果股市总是有效的，我只能沿街乞讨”	122
高明者在通货膨胀中会利用企业商誉获利	124
利用反向投资策略战胜市场	125
正确掌握市场的价值规律	127
别浪费时间去预测市场走势	129
历史数据并不能预言未来	131
第十章 集中投资才能让财富迅速增值	133
把所有的鸡蛋都放到一个篮子里，并用心看好	133
“投资者应尽可能少地进行股票交易”	135
准确评估风险，发挥集中投资的威力	137
在赢的概率最高时下大赌注	138
确定目标企业是集中投资的前提	140
一定要警惕股票投资中的“多头陷阱”	142

第十一章 别人恐慌之时，把握逢低买入好时机 144

 买入点：把你最喜欢的股票放进口袋 144

 牛市的全盛时期，卖比买更重要 145

 抓住股市波峰的抛售机会 147

 果断卖出不再符合投资标准的股票 148

 找到更有吸引力的目标时卖掉原先的股票 149

 市场在变，永远没有固定的模式 151

 当优秀企业“进行手术”时，“我们就买入” 152

 把握套利交易的原则 154

第十二章 只有在退潮时，你才知道谁在裸泳 157

 面对股票投资，不要想着一夜成为暴发户 157

 当发现自己身处洞穴时，最重要的事情就是停止挖掘 158

 巴菲特理性投资原则：神奇的“15%法则” 160

 依靠自己，独立承担投资风险最靠得住 161

 背道而驰：购买垃圾债券获取超额利润 162

 勤于思考，拒绝像旅鼠一样的盲目行动 163

 相信自己，拒绝小道消息 165

 视市场环境变化为常态，时刻转变投资策略 166

第十三章 做自己喜欢做的事情，有“趣”的地方才有的人生 169

 最热爱的还是商业 169

 “股神”独特的大学生活 171

 人生转折点：被哈佛拒绝 173

 哥伦比亚商学院出类拔萃的学生 175

 做你所喜欢的，成功就会随之而来 177

 不要把自己吊死在工资条上 181

 以自己喜欢的方式生活 183

 低调做人，高调处事 184

第十四章 股神也是人，自由的人生靠自己打造 187

 认识自己才能驾驭人生 187

保持生命独一无二的个性	189
每个人都应有自己的业余爱好	191
充分相信自己的直觉和判断	193
凡事都要亲自调查分析，不要道听途说	195
头脑中的东西在独立思考之前全叫“垃圾”	196
第十五章 成功离不开朋友和家庭的支持	198
成功离不开家庭的支持	198
巴菲特的精神之父——本杰明·格雷厄姆	200
成长股价值投资策略之父——菲利普·费舍	203
黄金搭档——查理·芒格	206
投资要和自己熟悉的人合作	207
奥马哈的哺育	210
不要忘记最重要的财富：健康和家庭	212
大富豪的儿女们	214
第十六章 财富只有在社会上才能找到自己的位置	217
真正慷慨的富豪：会散财是人生的一种大智慧	217
快乐最重要，没有必要痴迷于财富	220
独特的“巴式”慈善	221
赚钱只是一种游戏	223
乐观生活：我是个幸运的人	225
“最寒酸”的大富翁：越有钱越要保持节俭的本色	227
后记	230
参考文献	231

第一章 “我的成功来自于自己的自律和别人的愚蠢”

不受外界影响与诱惑，做本色的自己

在沃伦·巴菲特旗下的伯克希尔·哈撒韦公司 2010 年度股东大会的狂欢活动期间，“股神”的小儿子、知名音乐家彼特·巴菲特接受媒体访问时，就父亲的成功表达了自己的观点。彼特·巴菲特认为，父亲之所以成功，原因简单得不能再简单：不受外界影响与诱惑，不停地阅读、思考，做本色的自己。

巴菲特是个非常专注的人，不管做什么事情，他会排除干扰把自己全身心地投入在这件事情之上，无论是做生意还是和别人交谈，他都非常专注。

著名作家爱丽丝·施罗德（《滚雪球》作者）在接受记者采访时，是这样评价巴菲特的：我在华尔街工作过很久，从来没有看到任何一个人像他这么专注。当他买美国运通股票的时候，当他投资于一个房地产股票的时候，当他在买韩国股票的时候，都很难描述他的专注程度。因为他早上来上班，然后晚上睡觉之前都在想这些事情。我认为像他这么专注的人，如果把这些精力用于唯一的任务都不能成功是不可能的。有一次他跟我说，“强度”是卓越的代价。你的专注不是为了获得财富、名声，如果你是碰运气，偶尔一次碰对那是有用的。但你要变富，要成为行业里面的第一名，则要通过专注才可以达成。

在巴菲特的眼中，抵制外界的影响和诱惑，专注地做自己决定的事对投资来说非常重要。在他主持下的伯克希尔公司的套利活动与其他套利客有些不同。首先，相对于一般套利客一年从事好几十个案子，每年他们只参与少数，通常是大型的交易案。在巴菲特看来，有那么多锅子同时在煮，他必须花很多时间在监控交易的进度与相关股票的股价变动上，这并不是他想要的工作方式（为了致富，

整天盯着计算机屏幕到底有何意义?)。

也因为巴菲特只专注在少数几个案子，所以一个特别好或是特别差的案子，可能会大大地影响到他一整年的套利成绩。因此，他们总会竭尽全力照顾好这几个案子，这也是为什么到目前为止，伯克希尔还没有遇到什么惨痛失败的原因。

不仅巴菲特本人如此，他下属的很多员工也是专注的典范，如托尼。52岁的托尼在政府雇员保险公司任职已有34年了，兼具智能、精力、品格与专注力，他是巴菲特心目中经营政府雇员保险部门的不二人选。托尼在管理投资上尤其出色，1980—1995年的这段时间，政府雇员保险公司的投资在他的管理之下，年度平均投资报酬率高达22.8%，同期标准普尔只有15.7%。这一切同样归功于托尼在政府雇员保险公司所采取的谨慎保守、专注集中的投资方式与伯克希尔一致。

也许，在大多数人看来，巴菲特的成功有着很多偶然的因素，但是在偶然的背后一定隐藏着必然的因素，持久的专注力就是其中的一点。

曾在巴菲特出席的一个晚宴上，主持人问巴菲特，你认为使你获得成功的最重要因素是什么？巴菲特回答说：“专注。”而当晚有另一个人也给出了同样的答案，那就是比尔·盖茨。伟大的人总是具有某些相同的特质，专注就是这些特质的其中之一。

【巴菲特启示录】

人的精力是有限的，即使像巴菲特这样的大师也不例外，大师也承认说，自己不可能对每个行业或领域都精通，甚至只能精通于很少的一部分行业，但如果能在那些自己熟悉的领域里吃透，这就足够使你成功。

身处赛马场，要学会控制情绪

巴菲特被美国人誉为“除父亲外最值得尊敬的男人”。他的价值投资理论广为传播。但年轻时的巴菲特并非如此成功，巴菲特与美国一流高校100位MBA尖子生座谈时，尤其强调在股市中要有效控制情绪，能够让投资收益再提高30%。这也是巴菲特成为“股神”的原因之一吧。

人们往往会在某一时刻，忽然对某种投资产生极度兴奋，虽然这种兴奋令人欢娱，但可以肯定的是，这种兴奋肯定会对投资决策有害，特别是像巴菲特所说

的错误的时间。不过，一般来说，人们根本分不清什么时间错误什么时间正确，所以巴菲特的话几乎可以演化成为“要投资，别兴奋”，而长期投资对情绪应该也有镇定作用。

兴奋总是与贪婪牵扯在一起的，即使是在正确的理论指导下，即使是巴菲特本人也会因为这种兴奋而出一点岔子，比如蓝鹰邮票事件就是这样。巴菲特有收集稀缺物品的癖好，1956年，巴菲特和以前的旧同事纳普重逢，纳普也是个价值投资者，格雷厄姆的学生，后来TBK投资的合伙人——纳普在无意中告诉巴菲特，美国政府将回笼4美分蓝鹰邮票的时候，他作为一个“收集狂”兴奋不已，因为他觉得一个赚钱的机会来了。他们跑到一家邮局，扫清了那里所有的蓝鹰邮票，不过只有28张，这远远不能满足两个投资家的胃口。巴菲特立刻打电话给丹佛邮局，把那里的20万张蓝鹰邮票都包了。

在当时巴菲特正和纳普开车穿过爱荷华州到奥马哈的路上，经过讨论决定，他们打电话到邮局扫货，最后他们总共收集了2.5万美元，一共60万张蓝鹰邮票。虽然巴菲特买空了爱荷华州邮局的蓝鹰邮票，但是美国政府的回笼邮票并没有带动蓝鹰邮票在市场上升值，这是因为尽管巴菲特和纳普收集了这些邮票，但是却没有其他收集者跟进，所以市场根本就没有形成，自然也没有交易，所以那些蓝鹰邮票只能寄信使用，它的单张价值也永远超不过4美分。

直到巴菲特和纳普把这厚厚的邮票放到公司地下室的时候才意识到自己做了什么。这种错误时间兴奋所引起的后果，可能到现在巴菲特还在品尝，因为那60多万张被他放在公司地下室里的蓝鹰邮票，现在肯定还没用完。不过事情在后来也许出现了转机，虽然该死的电子邮件被发明了，邮票慢慢变成了废纸，但那些是巴菲特用过的邮票啊，而且还是巴菲特犯的为数不多的投资错误之一，多有收藏价值啊！但是也要记住，投资者参加拍卖这堆邮票的时候不要过于兴奋。

“价值投资之父”、“股神”巴菲特的导师格雷厄姆曾说过：“无法控制情绪的投资者是不会从任何投资中获利的。”作为亲历过1929年大崩盘和经济危机的投资者，格雷厄姆深谙情绪对投资有着多么重要的影响。

不能很好地把握自己的情绪，会使投资者陷入一次又一次的冲动，或无视风险激情追涨，或绝望于机会悲情杀跌，最终无法逃脱失败的命运。从投资市场涨跌的历史发展来看，投资者在牛市行情中很容易被市场价格的持续上涨所鼓舞，从而逐渐丧失对投资产品价值的理性判断而幻想永久繁荣大胆买进，结果把投资变成了巨大的投机。反之，当投资者遭受到市场暴跌的惨烈打击时，会憎恨甚至诅咒投资，直至完全忘记了机会的存在，让情绪一次次代替理性来主宰投资。

当理性的投资被情绪所捆绑，投资者的损失也就无法避免了。从短期来看，

投资市场是一个投票机，而从长期来看，投资市场就是一台称重机，市场的价格不会永远偏离价值，任何狂热或者悲观的情绪都会导致对价值的背离和偏差，最终的失败可想而知。只有擅长控制情绪的投资者，才有机会看清楚市场真正的内在价值，把握好偏离内在价值的市场价格向价值的逐步回归。

如果说，蓝鹰邮票事件是因为巴菲特年少直率，那么2008年的败走康菲石油公司股票在很大程度上就是因为他没能合理地掌控情绪。当年年末，巴菲特所掌管的伯克希尔·哈撒韦公司公布了这一年的财务报表。报表显示，伯克希尔·哈撒韦公司在2008年全年的盈亏表现创下了巴菲特自1965年担任公司总裁以来的最低收入状况，单单第四季度的投资收益就下降了96%。

随后，巴菲特发表了一封公开信，信中说：“在2008年的投资过程中，我做了一些‘很愚蠢’的投资项目。当市场需要我重新审视自己的投资决策的时候，我却陷入了情绪上的波动。”

巴菲特所说的由于情绪波动所造成的最大的错误是他在国际原油价格接近历史最高水平的时候，错误地选择了购入美国排名第三的石油公司——康菲石油公司的股票。他说：“当时国际原油价格的疯涨使我的情绪失去了控制，我完全没有料想到原油价格会在2008年下半年的时候急剧下降。”

这次情绪上的失控，不仅使巴菲特在这个投资项目上失利，更糟糕的是，他在2008年的投资计划都受到这种情绪的影响。在购入康菲石油公司的股票之后，巴菲特紧接着又花了2.44亿美元收购了两家爱尔兰银行的股票。可结果是，自从购买后到当年的12月份为止，这两家银行的股价就下跌了89%。

巴菲特说：“到了2008年年底的时候，我就像是一只误入羽毛球赛场的小鸟，带着满身的血迹和困惑结束了这一年的工作，而根本原因就在于我在这一年里没能掌控好自己的情绪，从而作出了许多错误的抉择。”

巴菲特最后说，作为一个投资者，出现这种情绪失控的行为是很不理智的，所造成的后果也将是极其严重的。而要想避免这种情绪上的波动，就需要投资者注重平时的情绪锻炼。你是否在平时就容易发脾气，就容易激动呢？如果是，你就需要加强这方面的锻炼，如三思而后行，如数数，特别激动或特别愤怒的时候在心里从1默数到30。

【巴菲特启示录】

投资是一个理性的行为，这种行为是长期的，甚至是贯穿一生的。一个成功的投资者，就应当坚持做到不被市场情绪所感染、所误导，始终保持冷静，不以

涨狂，不以跌惧，注重长期价值分析判断，让理性成熟的投资理念而非情绪来控制你的投资行为，杜绝一切非理智的买卖冲动，这样，你的投资才能拥有一个稳健的未来。

研究失败比研究成功更有价值

有一次巴菲特在佛罗里达大学演讲时，一位学生提问：“谈谈你投资上的失误吧！”巴菲特幽默地回答：“你有多少时间？”然后，他给大家列举了不少自己投资失误的案例和自己没有投资、错失机会的案例。的确，虽然被称为“股神”，但巴菲特毕竟还是人，人非圣贤，孰能无过，但和常人不同的是面对失败的时候，巴菲特不仅能积极主动承担责任，更能潜心研究失败的原因，从中汲取成功的经验。

以下内容是出自于1994年巴菲特致股东的信，在信中巴菲特勇于承认错误的行为让人感动。

1993年年底，我将1000万股资本城股份以每股63美元卖出，不幸的是，到了1994年年底，该公司股价变成85.25美元（如果你心疼到不愿去算的话，我可以直接告诉各位我们损失了2.225亿美元的差价）；而当我们在1986年以每股17.25美元买进该公司股份时，就曾经向各位报告，在更早之前，也就是在1978年到1980年，我就曾经以每股4.3美元卖掉该公司股份，并强调对于个人这样的行为感到心疼。没想到现在我却又明知故犯，看起来我似乎应该要找个监护人来好好监管一下。

更不幸的是，资本城一案只能得到银牌，金牌的得主要算我在5年前就犯下的一个错误，但直到1994年才爆发出来，那就是我们在美国航空3.58亿美元的特别股投资。去年9月，该公司宣布停止发放特别股股息，早在1990年，我就很准确地形容这项交易属于非受迫性的失误，意思是说，没有人强迫我投资，同时也没有人误导我，完全要归咎于我个人草率的分析。这项挫败的原因是我们过于自大的心态，无论如何，这是一项重大的错误。

在做这项投资之前，我竟然没有把注意力摆在一直为航空深深所苦、居高不下的成本问题之上。在早年，高成本还不至于构成重大的威胁，因为当时航空业受到法令的管制，航空业者可以将成本反映在票价之上转嫁给消费者。

在法令松绑的初期，产业界并未立即对此状况作出反应，主要是由于低成本

的业者规模尚小，所以大部分高成本的主要业者仍然勉力维持现行的票价结构。不过随着时间慢慢地发酵，在长久以来隐而未见的问题逐渐浮现的同时，旧有业者完全无竞争力的高成本结构却早已积重难返。

随着低成本营运业者座位容量的大幅扩增，超低的票价迫使那些高成本的老牌航空公司也不得不跟进，然而额外资金的挹注（也包含我们在美国航空的那笔投资），延迟这些老牌航空公司发现这项问题的时机。到最后，基本的经济法则终究还是战胜了一切。在一个没有管制的商品制式化产业，一家公司不是降低成本增加竞争力，就是被迫倒闭关门，这道理对于身为公司负责人的我，可说是再清楚不过了，但是我竟然疏忽了。

2010年，在与美国高校100位MBA的对话中，巴菲特讲述了自己年轻时的故事：我以前特别不敢在公众场合讲话，不敢表达自己，我一直觉得这是个问题。高中毕业后，我曾去卡耐基的Public Speaking训练班，我都已经写好了一个100美元的check（缴费），但到门口时又害怕了，没有去成。后来我回家左思右想，觉得如果我不能克服的话，这将成为我人生中的一大障碍。于是，我就又去把这个班报了。

我想，人不要怕犯错。我人生中犯过的错，没有任何一个失败或错误，最后没有成为一个实际上的好东西的。比如，当时我不敢在公众场合讲话，反倒让我自己能对这个事特别重视，我就真的去报班，并刻意训练自己。现在，这反倒成了我的一个强项。

要是我没有在这方面训练好的话，我想，我都不敢去向我的妻子求婚，让她嫁给我。所以，所有所谓坏的或失败的事情背后其实都有一些好的东西在里面。你一定要相信，“信仰”（Faith）是很重要的，你要相信某个东西，到时候，这些坏的事情或暂时失败的事最后都会自己化解，变成一件好事。

有时候，人生真的是“塞翁失马，焉知非福”。我年轻时曾与我们州最漂亮的女孩约会，但最后没有成功。我听说她后来离过三次婚，如果我们当时真的在一起，我都无法想象未来会怎么样。所以，其实你能犯的最大的错误，你人生中最重要的是——跟什么人结婚。只有在选择未来伴侣这件事上，如果你真的选错了，将让你损失很多。而且这个损失，不仅仅是金钱上的。

【巴菲特启示录】

人非圣贤，孰能无过。一直被誉为“股神”的巴菲特，在其光鲜的投资业绩

背后，其实也隐藏着许多的失败与挫败。与常人不同的是，每次失败后，巴菲特都会主动担起责任（即使有时主要责任不在他身上），积极主动地反思，而不是选择推卸责任而为自己开脱。这次失败的程度达到多少？为什么我会失败？如何才能防止以后再发生类似的错误？……巴菲特总是在失败后如此地反思。遇到挫折时，他不仅不会灰心，反而是越挫越勇。这种理性、冷静、坚韧的乐观心态，也成为大师人生中的一个耀眼的标志！

优秀的个性魅力是成功的保证

在伯克希尔的年终大会上，谈到如何用人，用什么样的人时，巴菲特曾经这样说过：有人曾说过，雇用员工时，必须同时考虑三种品质——正直、智慧和勤奋。但如果他们不具备第一点品质，其余两点品质对你有害无益。你必须记住，如果你雇用的员工不具备第一点品质的话，那么宁愿希望他们是愚蠢和懒惰的。

我认真选择和我共事的每一个人，因为对于公司的运行来说，人归根结底是最重要的因素。我不和自己不喜欢或不赏识的人打交道，这是关键。在这方面，我就像对待结婚一样谨慎。我和一些非常优秀的人一起为自己一生的梦想而奋斗。为什么不呢？如果我无法做自己想做的事情，那人生又有何乐趣可言？

巴菲特喜好与优秀的人共事，而他的投资成功是在智慧和人品两个轮子的驱动下才能达成的。要想达到真正的投资成功，不仅要掌握巴菲特的理念和经验，还要学习巴菲特的人品，他的财富观、人生观，只有这样才能成为一个真正的价值投资者，才能在更高的意义和境界下获取人生成功和人生价值。

巴菲特之所以是巴菲特，是由智慧和人品两个方面共同决定的，其中更关键的是人品。和巴菲特智力水平相似甚至高于巴菲特的人车载斗量，在人品方面巴菲特是真正的与众不同者。他的人品修养对他的成功至关重要。

在巴菲特的人格特质中，真诚平易是最典型的一个特征，从远处看去，巴菲特和邻居家的老大爷一样，没有世界级富翁的架子和派头。从巴菲特的说话你可以感觉到，直截了当，毫不做作，他的话语总是在平和中包含深刻的道理，他说：“我宁愿模糊的正确也不要精确的错误。”巴菲特酷爱桥牌，他说：“如果一个监狱里有三个桥牌高手，我不介意终身坐牢。”每一句话说得都是那么平实。巴菲特虽然是世界级大师，但从来没有把自己凌驾于任何人之上。

投资界有一个著名的理论叫“有效市场假说”，该理论认为分析市场没有意义，市场永远是正确的，不存在高估、低估，从而也不会有安全边际。这一理论

完全否认理性投资可以获取超额利润，显然，巴菲特的存在与这一理论相反。因此，该理论将巴菲特作为一个特例，他们认为巴菲特的成功原因是太幸运了。

面对有效市场理论学家对自己的全盘否定，巴菲特没有生气，没有着急，没有拍案而起恶言相向，而是以他一贯的平和幽默，对有效市场理论家进行耐心的说理。巴菲特说：“按照有效市场理论，投资者对股票的分析和不分析是一样的，投资者对股票的精心选择和大猩猩随机选择最后的收益率没有差别。若有人获得了高收益，只不过是相当于一只幸运的大猩猩。”巴菲特进一步说：“问题是为什么这些幸运的大猩猩大多数都来自同一动物园呢？这些幸运的大猩猩都生活在同一个猩猩群里，他们有共同猴王——格雷厄姆，以猴王——格雷厄姆的方法买股票，最终都成了幸运的大猩猩。这种高度集中的幸运，仅仅是偶然吗？”巴菲特最后说：“如果市场总是有效，我只能沿街乞讨。”

在涉及对自己声誉的不客观评价方面，巴菲特却能够十分平和、幽默、不急不躁、形象生动、深入浅出地把道理讲给人们听，没有无原则的回击，只有亲切的话语。

巴菲特在为公司选择人才的时候，也尤其重视人的德才兼备。

伯克希尔的经营团队在许多方面都与众不同，举个例子来说，这些先生女士大部分都已经相当有钱，靠自己经营的事业致富，他们之所以愿意继续留在工作岗位上，并不是因为缺钱，或是有任何合约上的限制。事实上，伯克希尔并没有跟他们签订任何契约，他们之所以辛勤工作，完全是因为他们热爱自己的事业。对公司无比的忠诚是伯克希尔文化的一部分。

巴菲特和合伙人跟公司的员工一直保持着互动的模式，就像他们和伯克希尔所有股东保持的互动模式一致，他们总是试着尽量站在对方的立场为大家设想。很多员工之所以不愿意离开伯克希尔，原因很简单，在这里让他们很有成就感、可以自由地去做他们认为应该做的事，同时，每天都有机会与自己欣赏及信赖的人一起共事，在这样良好的工作氛围中，谁会愿意离开呢？

在与伯克希尔母公司的关系上，大多数的经理人通常恪守甘乃迪总统的名言：“不要问国家为你做了什么，问问你为国家做了什么？”

最明显的例子就是关于 R. C. 威利——犹他州家具业的霸主。伯克希尔是在 1995 年从比尔·柴尔德家族买下这家公司的，比尔跟他大部分的经营团队都是摩门教徒，因此，他们的店星期天从来不营业。这样的惯例实在是不适合用在做生意上，因为对大部分的顾客来说，周末正是他们出外血拼的大好时机。不过尽管如此，比尔还是坚持这项原则，并且将这家店从 1954 年他接手时的 25 万美元营业额，一路成长到 1999 年的 3.42 亿美元。

比尔认为，R. C. 威利应该也能够在他州以外的地区成功开拓市场，因此，1997 年伯克希尔在博伊西设立了一家分店。不过巴菲特还是相当怀疑这种星期天不营业的政策，能否在陌生的地区抵抗住每周七天无休的对手的强力竞争。当然由于这是比尔负责经营的事业，所以尽管巴菲特对这点持保留的态度，但还是尊重他的商业判断与宗教信仰。

比尔后来甚至还提出了一个非常特别的提案，那就是他愿意先花 900 万美元，以私人的名义买下土地，等建筑物盖好，并确定营运良好之后，再以成本价卖回给伯克希尔；而要是营运不如预期，那么公司可以不必付出一毛钱。如若这样，他就必须独力承担起会产生庞大损失的风险。对此，巴菲特告诉比尔，很感谢他的提议，但若伯克希尔想要获取投资的报酬，那么它也必须同时承担可能的风险。比尔没有多说什么，只是表示，如果因为个人的宗教信仰而使得公司经营不善，他希望能够独力承担这个苦果。

后来，这家店顺利开张，并立即引起了当地不小的轰动，比尔随即就将产权办理过户，另外还包含一些地价已高涨的土地，并收下伯克希尔以成本价开出的支票。除此之外，对于 2 年来陆续投入的资金，比尔婉拒收取任何一毛钱的利息。

巴菲特曾公开表示，从来就没有一家公开发行公司的经理人会这样做，至少他个人没有听说过，所以在他看来，能够与这样的经理人共事，让他每天早上上班时都雀跃不已。

巴菲特发现，卖方是否在意公司将来的归属这点其实相当重要，他喜欢与那些钟爱公司的人往来，而不是那些只斤斤计较出售公司能够得到多少钱的人。在他看来，这通常代表了这家公司的重要特质有：诚实的账务、产品的自信、客户的尊重以及一群专心一致的忠实员工。反之亦然，当一家公司的老板只是一味地想要将公司卖一个好价钱，但却一点都不关心公司卖掉后的下场时，你马上就会了解为什么他会急着想要卖掉公司。当一家公司的老板表现出一点都不在乎公司死活时，公司的上上下下一定也会受到这种气氛的感染，使得其态度与行事作风跟着在转变。

当巴菲特决定要拥有并持有一家公司的股份，是同时综合了个人想法与财务方面的考量。长期以来巴菲特一直遵从奥美广告创办人大卫奥美的建议：在年轻时发展出你自己的特异风格，这样子等你到老时，人们就不会觉得你是个怪胎。的确，在交易频繁的华尔街，巴菲特的态度看起来有些特立独行，在那个竞技场內，所有的公司与股份，都不过是交易的筹码而已。但是他的态度完全符合他本身的人格特质，这就是他想要过的生活。正如丘吉尔曾经说过，我们很清楚要如

何去塑造我们想要的模式，因此我们宁愿跟我们喜欢与推崇的对象往来。

一家公司能够长久发展的重要因素在于是否拥有一批值得信赖的员工。巴菲特非常重视自己的员工。巴菲特曾说，随着公司规模扩大，在管理上难免会出点差错，这就需要一个合理的管理模式，扁平化的组织却能大幅降低成本并加速决策时程。因为每个人都有很多事可做，所以大家就可以完成很多事。更重要的是这使得我们能请到最优秀的人才来为我们工作，这是一般企业无法做到的，因为这些人就像是在经营自己的事业般尽情发挥。我们对他们寄予相当的厚望，然而他们的表现却远远超出我们的预期。

当然，这不仅是曾经的巴菲特对自己员工的期望，更是他今天获得成功的原因所在。

【巴菲特启示录】

巴菲特不但善于投资，更善于用人，将手下人才的特点发挥出最大效用，这是其投资生涯的一大特点。此外，他独特的人格魅力也极大地助益了巴菲特事业上的成功。巴菲特曾说过，“我们不希望与让人不敢恭维的经理人共事，无论他们的公司多么吸引人，我们不可能与坏人达成好的交易”。正所谓“近朱者赤，近墨者黑”。当你和比你优秀的人在一起，你就会向上成长一些。如果你和比你差的人在一起，你很快就会往下掉。

自信是获取成功的最大资本

巴菲特成功的原因有很多，但“相信自己”是最为重要的因素之一，甚至可以说：自信成就了巴菲特。

当20岁的巴菲特到父亲位于奥马哈的经纪公司上班时，一位朋友想知道这家公司是否将更名为巴菲特父子公司。巴菲特回答道：“不，它将更名为巴菲特子父公司。”由此可见巴菲特的自信。他曾实事求是地说：“我从不缺乏自信，也从不气馁。我一直坚信我会成为有钱人，对于这一点，我从未动摇过。”

1956年，当26岁的巴菲特和别人合伙成立自己的第一家公司时，他告诉投资者：我要建立一家合伙公司，通过这家公司，用自己和你们的钱进行证券投资。我保证你们能获得5%的回报，扣除给你们回报后，我将获得剩余利润的20%，我会交出令你们满意的成绩单，但我希望能有足够的自由和隐私。例如，

当我离开公司去参加高尔夫球培训时，并不希望你们一直跟着我，盯着我如何练习打高尔夫球。

当被问到他是如何拥有投资于那些其他投资者避之不及的公司的自信时，他说：归根结底，我只相信自己的眼光。

的确，“相信自己，不迷信别人”是巴菲特的信条。在巴菲特的投资决策生涯中，自信被展现得淋漓尽致。

1968年，美国股市处于大牛市中。1969年，美国的阿波罗登月计划成功，整个美国都为之沸腾。相应的，美国经济也高速增长，股市更是繁荣空前，股价不断上涨，此时的巴菲特却敏锐地感觉到巨大风险即将来临。尽管此时，全国投资市场繁荣无比，股市看好声一片，但巴菲特坚持相信自己，他提醒自己：太过看好的情势下已经隐藏着深渊，股市狂升时，必须学会冷静思考，要避而远之。于是拥有2500万美元的巴菲特坚决退出股市。到1970年年初，美国股市开始出现下跌趋势，华尔街的著名股票一只接一只猛跌。此时的股市一片混乱，人们也大量地抛售股票，以减少损失。

巴菲特相信自己，特别是在股市萧条时，他会更加相信自己的投资决策。每当股市萧条时，巴菲特总是相信自己又一次站在了财富的大门口。

1973年，美国股市大幅下跌，道琼斯指数不断回落，整个市场摇摇欲坠。到了1974年，更是罕见的市场低迷期，道琼斯指数从1000点跌到500多点，几乎每一只股票的市盈率都是个位数，没有人愿意持有股票。

此时，巴菲特却坚信自己的赚钱想法，他从1973年开始就悄悄地大量买进《华盛顿邮报》的股票。购买的数量之多，让《华盛顿邮报》的总裁都坐立不安。第二年，《华盛顿邮报》总裁凯瑟琳·格雷厄姆找到了巴菲特，让他手下留情，别再买《华盛顿邮报》的股票了。巴菲特答应了凯瑟琳的请求，但却以此为交换条件，获得了《华盛顿邮报》董事会的一个位子。10年后，巴菲特当时投资的1000万美元升值为2亿美元。

巴菲特非常自信，他甚至相信自己的直觉。当然，他的直觉不是捕风捉影，凭空想象，而是源于他对所投资企业的详细了解和研究。巴菲特曾说：“要充分相信自己的直觉。”他的投资决定有很大一部分取决于自己的直觉，凡是自己感觉可以获利的股票，他都大胆投资。他说，只要自己对企业进行了详细的研究，发现这家企业的经营令自己感到满意，就根本不会去理会什么股市行情，直觉就能告诉自己这只股票值得投资。就在1988年，当时许多人认为可口可乐公司的股票价格被高估了。但巴菲特却充满自信地认准了这家公司，以其在当时市场最高价的75%购买了可口可乐公司的股票。他的自信又一次得到了市场的验证，

就在巴菲特购买之后的3年里，可口可乐公司股价上涨了3倍，巴菲特所购买的股票每股收益增长了64%。

也正因为自信，巴菲特的投资眼光总比别人更长远。1963年，捷运公司遭受巨额诈骗，损失1.5亿美元，其股票也因此大幅跌落，持股者纷纷抛售股票。但巴菲特经过详细的调查发现，捷运卡在人们的生活中依然被广泛运用，它应该是遭遇暂时的困难。巴菲特相信自己的判断，他看到了三五年后的捷运公司。于是，他大量分批购买捷运公司的股票，最多时约占他总投资金额的40%。1965年，捷运公司开始走出低谷；1967年，股价飙升至每股180美元。巴菲特的自信和长远眼光让世人大为吃惊，也就在此时，人们逐渐用“股神”去表达对巴菲特投资眼光的信服和敬仰之情。

【巴菲特启示录】

巴菲特说，我们必须相信自己，敢于说是。正是因为这份自信，让巴菲特征服了许多人，也征服了这个世界。

自信是生命的基石、人生的根本。拥有自信，我们才能无所畏惧生命的激流，才能在人生的征途上昂扬奋进，拼搏进取，创造辉煌。在生活中，我们常常会因为在困难面前害怕而失去信心，其实，只要充满自信就能成功。爱迪生曾经说过：“自信就是成功的第一秘诀。”我们相信自己，因为只有这样，才能登上生命的最高峰，体会“会当凌绝顶，一览众山小”的感觉。

知识就是财富

巴菲特这样概括他的日常工作：“我的工作就是阅读。”可见巴菲特对阅读是多么的重视。在日常生活中，巴菲特最爱看的是《华尔街日报》，为了能准时阅读这份报纸，他一度跟奥马哈邮局说好，每天半夜印好，先放一份在他窗台上，他有时会半夜等待看第二天早晨的报纸。此外，他还喜欢阅读一些自己欣赏的市场观察人士对于股市的评论。但最有趣的是他还读大量的行业报刊，包括《美国银行家》、《主编与发行人》、《广播》、《饮料文摘》、《今日家具》、《贝斯特之财险、寿险评论》、《哥伦比亚新闻业评论》、《纽约观察家》和《纽约客》。

巴菲特曾对儿女们说：知识是最容易保存的东西，而且永远不会生锈。更重要的是，没有任何人能从你的身边把它夺走。拥有再多的财富不如拥有没有疆界

的知识踏实。

巴菲特为什么能取得如此巨大的成就呢？培根的话被验证得恰到好处：“知识就是财富”，巴菲特自己也认为，他的成功确实离不开当前知识经济的蓬勃发展，更依赖于其丰富的股票知识。

为什么普通投资者看了很多书，却并没有和他一样赚到很多的钱？虽然我们的知识很多，但却像漫天遍野的雪花一样散乱无序，而巴菲特是把价值投资作为知识雪球的核心，把所有相关的知识都汇聚在了一起。

巴菲特的知识积累也是有一个过程的。他自称 10 岁时就把奥马哈市图书馆所有关于投资的书读完了。在 19 岁之前，他也把图书馆所有的发财致富书籍都研究了个遍，也利用了身边所有的投资经商的机会，用了很多时间去做小生意，花了大量的工夫研究技术分析，但并不成功。正如巴菲特自己说的，他到处去滚雪球，滚了很多，但没有一个大的，甚至滚好的雪球最后也碎了。

后来，巴菲特读到了价值投资鼻祖格雷厄姆的书《聪明的投资者》。他说，自己一下子就像在黑暗中摸索时碰到了指路的明灯，简直就像是一个迷惘的信徒受到了名师指点，一下子顿悟。

巴菲特马上追随格雷厄姆到其任教的哥伦比亚大学就读 MBA，毕业之后又千方百计争取到老师开办的投资公司里上班。经过不断努力学习，他逐渐掌握了有关于投资所需的几乎全部主要知识。再加上他在这里上班所获得的有关投资的经验，从此他一生都以价值投资作为核心，积极而大胆地从事投资事业。

巴菲特吸收了几位著名投资学家的观点，形成了自己的股票知识体系，牢牢抓住了当今知识经济时代的特征。这一切都让巴菲特有能力在股市中稳操胜券。

巴菲特对待知识的态度是十分坚决的，这可以从他与儿子的一次经历中看出。大学的儿子有一天决定退学，尽管当时巴菲特支持了儿子霍华德退学的决定，但是在对知识的态度上仍旧坚持自己的观点。他认为知识是没有疆界的，学习也是永无止境的。尽管霍华德已经离开了学校，但是并不表示他就跟知识绝缘了，在今后的日子里，他忠告儿子要时刻注意坚持不懈地吸取新知识。

巴菲特很少和自己的孩子谈他的投资经，但是他却告诉霍华德，他今天的一切完全是靠自己所积累的知识得来的，而不是靠什么运气。在巴菲特眼中，带给他如此巨额财富的不是他的幸运，也不是他的聪明，而是他实实在在地掌握的知识。

巴菲特认为，在投资领域没有什么所谓的运气。要投资一个行业，要经过无数的考察、计算、论证，长时间的跟进研究，才能最终决定是否进行投资。要做好一个看起来很容易的投资，没有多方面的专业知识，是根本不可能成功的。知

识可以创造财富，知识也能改变命运。

巴菲特认为，知识永远都不会生锈。生锈的是人的脑子，是那些不会思考、不知道补充新知识的脑子。

【巴菲特启示录】

学习并不是一个单一的过程，需要不断地实践。如果你不学习，就永远不会赢，甚至可能会输，因为别人都在进步；如果你去尝试，短期内虽然可能会失败，但失败是成功之母，从失败中可以学到更多，将来总有一天会成功。

在巴菲特看来，他之所以会取得今天的成就，所依托的除了知识别无其他。他还特别强调，“知识是必须拿来使用的，而不是用来存储的，只要接受过正规培训就可以实践了，不要仅仅为吸取知识而学习”，巴菲特也用他一生的经历践行着这句话。

第二章 创业面前，钱永远不是最大的问题

送报童的青葱岁月

巴菲特很小的时候，就有强烈的创业意识。

13岁的时候，父亲霍华德公司的生意越来越兴旺，全家搬到华盛顿郊区的春谷区别墅中。此时，家庭经济条件改善了，生活质量也提高了，但是巴菲特还在想着如何赚钱。很快，凭着聪明的头脑、伶俐的口齿，他给自己找了一份送报纸的活，范围在家的附近。“第一年，房子都隔得太远，我不是特别喜欢这样。你每天都得送，包括圣诞节。在圣诞节早上，全家都必须等到我送完报纸。当我生病的时候，我母亲就帮我送，但钱还是归我。我房间里有很多罐子，里面都是50美分和25美分的钱币。”之后，他又增加了一条下午的送报路线。

1946年，一个美国成年人，1年能赚3000美元，就属于高收入阶层了。而他每天早晚送两次报纸，1天只工作2小时左右，1个月就能赚175美元，收入比他的中学老师月工资还要高。

把春谷区的2条投递《华盛顿邮报》的线路和2条投递《时代先驱者报》的路线结合起来，这个年轻的报童后来又增加了西切斯特公寓大楼的投递工作。《奥马哈世界先驱者报》的罗伯特·杜尔说，巴菲特一度每天要走5条线路递送500份报纸，主要是投送给公寓大楼内的住户。

通常巴菲特下午5:20出发，坐上开往马萨诸塞大街的公共汽车。有几次，巴菲特病了，他的母亲不得不代替他去送报纸。“取报纸、送报纸对他来讲真是太重要了。任何人都不敢碰他放钱的抽屉，一个硬币都不能动他的。”他的母亲说。

“为了更好地利用时间从顾客那里收费，他发明了一个行之有效的出售

杂志订阅的方案。他从被丢弃的杂志中撕下带有产品有效期的不干胶贴纸，把它们归类，然后在适当的时间请顾客从中选择要续订的刊物。”杜尔在1966年3月29日的新闻故事中这样写道。

过了一年，13岁的小巴菲特个子长高了，人更结实了，送报更熟练了，早上送邮报的这个社区，订户不是很多，可以轻松搞定。于是，他想方设法又到了威彻斯特社区。这可是华盛顿的著名大型高档社区，里面住了很多名人，有六位国会参议员，还有陆军上将和最高法院法官。

那时候，每天清晨，连早饭也没吃，巴菲特穿上网球鞋，跑出门，掏出公车通票，每天花3美分，睡眼惺忪地坐上华盛顿运输公司的公车——首班N2路公交车，前往教学大街3900号的威彻斯特。他的公车通票号码经常是001号（每周第一个买通票的人）。如果他晚了一点点，司机都会习惯性地找找他。他跳下车，跑过几个街区，到威彻斯特。

威彻斯特包括5幢建筑，面积达27.5英亩。5幢建筑中有4幢相邻，有1幢独立成户。送报区域包括了2幢以上公寓楼，要穿过教堂大街，还有马林大街和沃里克大街。同时，巴菲特还要把报送到威斯康星大街那边的一小片独家住宅。

原来这个区的邮报只让大人送，不让小孩送。小巴菲特为什么能取得这样的特权呢？第一个秘诀是主动争取。不要以为只要干好本职工作就行了，那只能保证不被降职。要升职，你要主动争取、争取、再争取。

升职后往往会遇见新问题，小巴菲特升职的第一天就出了大问题。

那是一个星期天，巴菲特4:00就起床了，拿好公交月票卡，早饭也没吃，赶紧迷迷糊糊上了公交车。4:30来到社区门口。一会儿车来了，卸下来好多捆报纸，上面有编号，可他根本不懂是什么意思，也没人教他。他们只是给了他一个本子，上面是订户姓名和地址，就走了。巴菲特忙活了几个小时，把报纸分好叠好再捆好。最后一数，不够，原来有人路过顺手拿走几份，他太忙了根本没注意。

第一次送，路线也不熟，走了很多冤枉路，从早上4:00一直忙到上午11:00，整整忙了7个小时才送完。这可不像送报老手，完全像菜鸟。

但是过去一年的报不是白送的，巴菲特很快熟悉了新的地盘，逐步摸索出一条高效送报路线。他把报纸分为两半，一半放在最高的8楼，另一半放在中间的4楼，然后从8楼开始一层一层往下挨家挨户送报纸。这十分类似于现代制造企业使用的循环取货模式。

暑假他要回老家奥巴哈，就找好朋友沃尔特替他。巴菲特先带他试试。沃尔特一看几百份报纸堆得像小山一样，吓坏了，这怎么送得完啊？巴菲特说，哥们

儿，别慌，看我的。然后带着他开始沿着自己独创的高效线路送报，结果只用了75分钟就全部送完。

到这个时候，巴菲特认为自己已经是一个熟练的送报工了。巴菲特找到了最有效率的送报路线，把本属无聊的重复性工作（每天递送几百份报纸），变成自己和自己的竞赛。

挨家挨户送报纸是十分无聊的重复性工作，小巴菲特却能从无聊中找到乐趣。每天一大早，他站在楼道的一头，从一大摞报纸，抽出一份，对折一下，然后一卷，在大腿上拍扁，手腕往后一勾，朝着订户的门口一扔，报纸像飞镖一样，从远到近，一个个准确地落到门前。小巴菲特最远能扔20米，但关键不是扔得多远，而是扔得准，要正好扔到人家门口一两尺远的地方。有些人家门前放着刚送来的牛奶瓶，要扔得够近，又不能碰倒牛奶瓶，这可是个相当有难度的技术活，要练习很多次才能熟练。

小巴菲特送了3年报，已经攒了2000多美元。当时黄金每盎司35美元，以2009年11月初1110美元的金价推算，1945年秋天，巴菲特所攒的2000美元相当于现在的6万多美元，相当于人民币40多万元。

【巴菲特启示录】

小巴菲特送报赚到的不仅仅是钱，更多的是能力，尤其是与人打交道的能力。当然，巴菲特是从他个人的经验方面说的，现在已经是新世纪、新时代，再送报未必合适。送报主要是体力活，甚至有些家长会觉得有些低人一等，但小孩子做做送报纸类似的工作，有五种好处：

一是得不停地跑，锻炼了身体；二是天天按时工作，刮风下雨也不能停，锻炼了意志；三是天天和客户打交道，从小就了解社会；四是知道钱来得不易，会更加珍惜；五是天天工作，从菜鸟笨蛋到熟手能手，开始有自信，能自立。

创业，100美元已经足够了

1956年，年少气盛的巴菲特决心一试身手。他在丛林大街5202号租了一间房子，巴菲特合伙公司是以10.51万美元的注册资金开始运行的，其中巴菲特凑了100美元。创业之初，巴菲特非常谨慎。在不到1年的时间里，他已拥有了5家合伙人公司。当了老板的巴菲特竟然躲在家中埋头在资料堆里，每天只做一项

工作，就是寻找低于其内在价值的廉价小股票，然后将其买进，等待价格攀升。这些股票果然为他带来了丰厚的利润。1957年，巴菲特掌管资金达到30万美元，年末则升至50万美元。1964年，巴菲特的个人财富达到400万美元，而此时他掌管资金已高达2200万美元。巴菲特兑现了他的“百万富翁”狂言。

“巴菲特对公司的第一次投资（不包括那100美元）是从伍尔沃斯连锁店花了49美分买的一个账簿。”当时，还有一件奢侈品——一台手动打字机。他愿意把自己更多的钱投入到成功的企业上去。作为经理，巴菲特收取赢利额的25%，而每个投资者年终储蓄存款账户上只有6%。对于年轻的巴菲特来讲，代理佣金实际上是一笔很大的收入。

“我对自己合伙公司的经营理念来自于为本·格雷厄姆工作的经历。我从他的经营模式中得到一些启发。我只是对其中某些事情作了变动，但这个经营模式不是我最先想到的。这一点从未得到认可。”巴菲特说。罗伯特·海尔布隆是一名早期投资者，他曾师从于本·格雷厄姆并凭自身的能力成为了一名价值投资者。

这些年，芒格一直在巴菲特合伙公司中工作，他说这种经营方式使巴菲特变成了一个腰缠万贯的有钱人。在1956年，另外两个单一家庭有限合伙公司成立。到1957年1月1日，两家公司共有资产303726美元。

为了寻求新的赚钱领域，巴菲特去拜访了其他一些投资者，有时还带着纳税申报单，并诱惑他们说：“难道你们不想也能缴纳这么多的税吗？”

桃乐茜·戴维斯是巴菲特的邻居，她非常富有。根据《财富》杂志的报道，她在1959年的一个晚上邀请巴菲特去她家，“‘我听说你在赚钱方面很有一套。’她说。”巴菲特回忆说，“她非常细致地就投资哲理问了我两个小时。但是，她的丈夫，戴维斯医生则一个字也没说。看起来甚至好像没有倾听我们的谈话。突然，戴维斯医生宣布说‘我们给你10万美元’。‘为什么？’我问。‘因为你让我想起了查尔斯·芒格。’”查尔斯·芒格是谁？那时巴菲特甚至还不认识他。2年之后戴维斯医生介绍他们两人认识。

在合伙公司的早期经营阶段，巴菲特同奥马哈一位商人接洽并请求他投资1万美元。这个商人告诉他的妻子说他想这么做，但是，他妻子告诉他说，他们拿不出1万美元。“我们可以借钱。”他说。“根本不可能。”他的妻子回答说。

今天这个商人的儿子哀叹说他的父母没有投资，从而错失了成为百万富翁的机会，并补充说：“从那以后，我们一直都在辛苦地工作以维持生计。”而与此相反的是，查尔斯·海得尔是其早期的合伙人之一，今天，他是奥马哈市海得尔韦兹合伙公司中负无限责任的合伙人。海得尔说：“我告诉我的家人说，‘看呀！沃

伦将时时刻刻为我们考虑如何用我们的钱进行投资。’”

另外一个投资者是佛瑞德·斯坦班克。他在哥伦比亚见到巴菲特后，便对他留有深刻的印象。斯坦班克因为长期拥有伯克希尔公司的股票、福德赖恩公司的股票以及其他公司股票而闻名。

时光飞逝，原来的一些合伙人不断地增加投资，另外一些合伙人进入到董事会中来。后来，其他一些合伙公司也加入到原来的合伙公司，到 1961 年年末，巴菲特把 10 家合伙公司联合起来并把原来的名字巴菲特联盟变更为巴菲特合伙公司。

1957 年，巴菲特合伙公司创下了赢利 31615.97 美元的纪录和 10.4% 的增长率。这听起来可能并不怎么令人激动。但是和那年暴跌 8.4% 的道琼斯工业指数相比，情况就相当不错了。

下面是精明的投资者对道琼斯工业指数和巴菲特合伙公司的赢利结果在百分数上所作的对照。

年份	道琼斯工业指数（%）	巴菲特合伙公司（%）
1957	- 8.4	10.4
1958	38.5	40.9
1959	20.2	25.9
1960	- 6.2	22.8
1961	22.4	45.9
1962	- 7.6	13.9
1963	20.6	38.7
1964	18.7	27.8
1965	14.2	47.2
1966	- 15.6	20.4
1967	19.0	35.9
1968	7.7	58.9
1969	- 11.6	6.8

巴菲特在 1956 年开始经营合伙公司的时候，只有 10 万美元的资产。但是到 1959 年，他的资产已经达到了 40 万美元。巴菲特合伙公司的利润率总是高于道琼斯工业指数的涨幅，从没有亏损的时候。平均来说，1957—1962 年，尽管道琼斯工业指数每年增长 8.3%，但是，巴菲特合伙公司的增长率确实是 26%。根据

巴菲特的计算，巴菲特合伙公司的资产净值，即使在巴菲特家里经营的时候，也已经达到 7178500 美元！

【巴菲特启示录】

白手起家，也能成为世界首富，沃伦·巴菲特创造了财富神话！如果我们发不了财，却怨自己没有富爸爸，悲叹没有人为自己提供现成的创业资金，不是很可笑吗？

很多人认为：因为没有资金，所以不能创业。持这种观点的人，只看到问题（没有创业资金），却看不到解决问题的方法；只看到困难，却看不到自己的力量；只知道哀叹，却不去尝试解决问题。这样的人永远也富不起来。

巴菲特为了解决创业资金问题，向父亲寻求帮助，遭到拒绝。得不到无偿的资助，想到了贷款，又没人担保；贷不到款，就去打工。在巴菲特的心中，有问题，就有解决的办法；在巴菲特面前，没有解决不了的问题；巴菲特没有时间怨恨，没有时间等待，只有迫不及待的行动。这才是白手起家的世界首富的本色！

胆大心细，勇敢行动

巴菲特认为，做任何事情都要胆大心细，股票投资也是如此。如果股票投资总是参考别人的意见，然后犹豫不决，就会失去许多良机。对于投资者来说，一旦你认准了一件事就要大胆去做，不要总是在那里想着如何去进行预测或控制投资结果。

1950 年，巴菲特还在哥伦比亚大学读书时，就特别崇拜他的老师格雷厄姆，并由此对他产生了浓厚兴趣。他很想知道，格雷厄姆究竟是怎样一个人。

有一次，当他得知格雷厄姆在政府雇员保险公司担任董事后，便利用周末学校放假的机会，特地去华盛顿特区拜访这家保险公司。

门卫把他引见给当天唯一的一位值班经理，巴菲特向这位值班经理请教了许多问题。而值班经理也很耐心地用 5 个小时时间，给巴菲特详细讲解了政府雇员保险公司的有关情况和业务操作过程。

当时的政府雇员保险公司股票外人并不十分了解，当然也没有多少人持有这只股票，这次拜访是巴菲特了解该公司的好机会。所以，当他 1951 年返回家乡在父亲开的经纪公司里担任股票经纪人时，就起劲地向客户推荐政府雇员保险公

司的股票。

谁知巴菲特的热情推荐很不讨好，因为大家都不了解这只股票，任凭他怎么说，也是将信将疑。没办法，为了消除大家的疑虑，巴菲特自己掏出1万美元购买了这只股票，约占他当时所有资金的2/3，可谓是“重仓持有”了。

但即使如此，人们对他的这一举措仍然不理解，更谈不上认同了。一些保险代理商甚至向他父亲揭发说，巴菲特在推销一家“无人代理”的保险公司的股票。

但巴菲特的性格是，只要自己认准了就不轻易服输，况且他对政府雇员保险公司已经作了实地考察，他相信自己的判断是正确的。这一性格特点在他后来的投资生涯中发挥了巨大作用。

他一方面继续向客户推荐这只股票，另一方面又以3倍于收益的价格，购买了堪萨斯城人寿保险公司的股票，后来又干脆买下了国民保障公司的控股权。

通过购买和拥有这些保险公司的股票，巴菲特进一步了解了保险公司是怎样运作、怎样赚钱的。这种由点到面的深入了解，反过来又大大增强了他购买政府雇员保险公司股票的信心。

后来，无论政府雇员保险公司的财务状况多么糟糕，巴菲特一直认准这是一只好股票，所以只管买进，从不卖出。就这样，巴菲特不但在这只股票的普通股上继续追加投资410万美元，而且还在该股的可转换优先股上投资1940万美元，合计在政府雇员保险公司这只股票上投入资金4700万美元，股数720万股，持有该公司33%的股份，这只股票从而成为巴菲特持股量最大的股票。

仅仅到1980年，巴菲特在政府雇员保险公司股票上的投资市值就达到1.05亿美元，增值123.4%。

在巴菲特写给股东的诸多信件中，也充分体现了他胆大心细，看准了就要勇敢行动的个性。

巴菲特对长久持有与风险的关系有着特殊的理解。虽然他本人终其一生追求永恒的持股，但能够真正让他找到的却是凤毛麟角，光是取得市场领导地位并不足以保证其成功。在巴菲特看来，虽然过去几年来通用汽车、IBM与西尔斯这些公司，都曾是领导一方的产业霸主，在所属的产业都被赋予其无可取代的优势地位，“大者恒存”的自然定律似乎牢不可破，但实际结果却不然。因此在找到真正的真命天子之前，旁边可能还有好几打假冒者，这些公司虽然曾经红极一时，但却完全经不起竞争的考验。在巴菲特眼中能够被称为永恒的持股，其数量绝对不可能超过50家或甚至是不到20家，所以就他的投资组合来说，除了几家真正够格的公司之外，还有另外几家则是属于极有可能的潜在候选人。

当然在现实生活中也有这样的情况，你很有可能以过高的价格买下一家好的公司。巴菲特的看法是，买任何股票都有可能承担这样的风险，当然也包含永恒的持股在内。在过热的股市进场买股票的投资者必须要先做好心理准备，那就是对于付出高价买进的优良企业来说，必须要有更长的一段时间，才有办法让他们的价值得以彰显。

当然，不是把现金好好地摆着，而拿去投资零息债券就一点风险都没有，这种基于总体经济分析的投资绝对不敢保证 100% 能够成功。

2009 年年底，巴菲特已拥有全国第三大商业抵押贷款服务商博卡迪亚公司 50% 的股份。除了拥有 2350 亿美元的投资管理资产外，博卡迪亚是在最初出现住房抵押贷款时的重要操作者，在全国拥有 25 间办公场所。尽管在接下来的几年里商业房地产将面临巨大的挑战，但从长远来看，博卡迪亚将拥有可观的发展机会。

事实证明，巴菲特又一次对了。

在这个变化快速、财富充沛的时代，同时也是个创造财富的时代，在市场经济体制下，每个人都渴望发财致富，借以提高自己的生活水准或达到人生的目标。在这攸关未来财富地位的时代里，你必须像巴菲特那样胆大心细，敢于行动，在风险中把握自己财富增长的轨迹，沿着财富增长的路走下去，才能在追逐财富的过程中赢得胜利。

【巴菲特启示录】

只要自己认准了就不轻易服输，这就是巴菲特的性格。这种胆大心细的特点在其投资生涯中起到了巨大的作用。同样在股市上，看准了就要大胆行动。股市上最忌讳的是缩手缩脚，犹豫不决只会贻误良机。巴菲特认为，胆大心细的人才能成为最终的赢家，同时他还指出，胆大心细并不是对风险的忽视，而是在对风险深刻了解的基础上，权衡利弊，认真分析，从而作出正确的投资决策。

激情是最大的创富资本

比尔·盖茨有句名言：“每天早晨醒来，一想到所从事的工作和所开发的技术将会给人类生活带来的巨大影响和变化，我就会无比兴奋和激动。”从这句话中，我们可以看出他对软件技术的兴趣和激情。在他看来，一名优秀的员工，最

重要的素质是对工作的激情。他的这种理念已成为微软文化的核心，像基石一样让微软王国在 IT 世界傲视群雄。

同比尔·盖茨一样，巴菲特也同样对他的投资工作满怀激情。有学生请巴菲特指明方向时，他总是这么回答：“我和你没什么差别。如果你一定要找一个差别，那可能就是我每天都充满激情地做我的工作。如果你要我给你忠告，这就是我能给你的最好忠告了。”

巴菲特在给股东的信中曾讲过这样一件事：

苏珊在 25 年前，作为时薪 4 美元的女售货员，进入波仙珠宝。尽管她缺乏管理背景，但我在 1994 年毫不犹豫地让她担任 CEO。她聪明、热爱这项事业，也热爱她的员工。这些在任何时候，足可以超过拥有一个工商管理硕士学位。

查理和我都不是严重的“履历迷”。取而代之，我们聚焦在员工的智力、激情和诚实正直方面。另一个我们的超级经理是卡西·巴伦·塔拉兹。她让我们在 2006 年年初收购的电线业务，取得瞩目的增长。她是每个企业所有人梦寐以求想得到的那种经理人。（鉴于卡西会不顾一切地冲向目标）因此待在卡西和一项她的生意目标之间绝对是危险的。而众所周知，她开始的职业是出租车司机。

最后，内布拉斯加家具卖场的收入创了纪录，它在奥马哈和堪萨斯城商店的销售额双双达到大约 4 亿美元。需要注明的是，这是国内最顶尖的两家家居家具店。在一个对家具零售商来说灾难性的年度里，堪萨斯城商店的销售额增加 8%，在奥马哈是 6%。多亏有非凡的布朗金兄弟，罗恩和埃文才会有这样的表现。他们都是我亲密的私人朋友和出色的生意人。

成功的人总是不缺乏激情。在大家印象中的巴菲特似乎总是一个睿智、理性，并能时刻保持冷静的人，其实并不完全这样，巴菲特同样是个充满活力与激情的人。

在生活中，大多数的夜晚，巴菲特都在家和阿斯特丽德（他的第二任妻子）共进晚餐，吃的是猪排汉堡之类。几个小时后，他开始上网玩桥牌游戏，这是他每晚热衷的项目，一星期要占用他 12 个小时。他似乎毫不介意屏幕的背景噪音，阿斯特丽德任由他玩游戏，偶尔他会喊她：“阿斯特丽德，给我拿罐可乐！”在厄尼斯特（巴菲特的祖父）家，那里有一个书架，收藏了《进杂货店老板》杂志的每一期，沃伦总是读得津津有味。“怎样为一个肉店进货”之类的话题令他着迷；巴菲特非常喜欢《华尔街日报》，于是他和当地的报纸经销商做了个特殊的交易，每天晚上《华尔街日报》一到奥马哈，就会有一份报纸被拿出，在午夜前

放在巴菲特的车道上，他喜欢坐等第二天的报纸，在大家都还没有拿到报纸前先睹为快；微软总裁的比尔·盖茨初次与巴菲特见面，巴菲特跳过了无谓的寒暄，直接问比尔 IBM 的将来会怎样，是否会成为微软的竞争对手……盖茨悉心解释……两分钟后，两人聊得非常投机……他们继续聊着，无视周围西雅图的社会名流……他们在卵石海滩上散步，他们开始彼此欣赏。

在投资上，巴菲特同样如此。在 1987 年，巴菲特品尝了一些可口可乐，这也多少弥补了他在所罗门投资案中所遭遇的不快。之前在白宫的一次晚宴，他遇到了老朋友唐·基奥——当时可口可乐公司的总裁。巴菲特当时喜欢樱桃糖浆配方的百事可乐，基奥劝说他尝试新出品的樱桃可口可乐，巴菲特尝了尝，从此爱上了那种味道，并于 1988 年投资 5.93 亿美元买入可口可乐股票。

【巴菲特启示录】

激情是一种情绪、一种精神状态，是不竭的动力。激情可以透过空气而感受到，也可以通过言行举止、神态气色而触摸与体验到。职场上的主动权，都是自己争取来的。你把责任上交，把矛盾上交的同时，往往意味着将自主权也上交了，也会让自己觉得工作就是无趣的傀儡生活。冷静地用头脑评估机会，就能理性地把激情融入自己的生活，不断地为实现目标和丰富人生打下基础。巴菲特就是这样一个人。

滚雪球：巴菲特合伙公司的财富秘籍

1956 年，在巴菲特 25 岁的时候，已结婚成家，是两个孩子的父亲了。他个人的资金已从 1950 年的 98000 美元上升到 1956 年的 14 万美元。“我认为这些钱足够我退休以后用的了……我们没有什么总体规划。”巴菲特告诉记者戴维斯说。

其实，在他毕业后的第一年，巴菲特投资的资本净值上升了 144%。当他用大约 1 万美元开始做生意时，他的发展非常快。

在那些日子里，他的家里人经常找他征询投资方面的建议。于是，他在 1956 年成立了巴菲特合伙公司，他告诉他的股东们说：“我将像经营自己的钱一样经营这家公司。我会承担相应的损失，也应获得我相应的利润。我不会告诉你们我是怎样经营的。”

巴菲特管理这家合伙公司，而其他成员都是有限股东，他们不作出任何决

策。在公司的收益报告归档之前，巴菲特的投资者没有人会知道他都做了些什么。

巴菲特非常珍视他那低成本的经营习惯。他从他的朋友们和亲戚们那儿共筹集了 105 100 美元创建他的合伙公司。除了经常到城里游说别人，主要是医生，加入他的合伙公司外，巴菲特记录下来的只有几笔很小的花费。

如果说曾经有人居住在店铺的上——确切地说应该是店铺的里面的话——巴菲特在开始其资金管理方面无人可敌的事业时，就是住在那里的。他在离他楼上卧室不远的由玻璃所围起的走道里经营他的合伙公司。

1956 年的一个夏日，本·格雷厄姆的朋友，佛蒙特州诺威奇大学的校长，物理学教授荷马·道奇听说了这位有巨大成就的年轻人后，在驾独木舟旅行回来后，来到了奥马哈。道奇找到了巴菲特，从而成为了巴菲特合伙公司第一个来自于圈外的合伙人。

巴菲特穿着袜子打开了门，并邀请道奇进来随便聊聊。道奇把 12 万美元交给了巴菲特，让巴菲特帮助他的家庭进行投资。

巴菲特在接受《财富》杂志的采访时说，“荷马告诉我说，‘我想让你来管理我的钱’。我说，‘我现在正在做一件事情，就是和我的家人一起搞了家合伙公司’。他说，‘好吧，我也想和你搞一家合伙公司’。这样，我和荷马，他的妻子，孩子们还有他的孙子们也成立了一家合伙公司”。

道奇在巴菲特合伙公司里为他的家庭进行了投资，当他于 1983 年去世时，他所投资的金钱数已经增加到了几千万美元。

道奇的儿子诺顿是马里兰大学社会经济学方面的专家，他曾捐助了 4 万美元。《福布斯》杂志说，诺顿·道奇决定用他的财富做一些有价值的事情。在他经常去苏联旅行的途中，道奇得知许多有才华的艺术家，因为没有赞美共产主义国家的光荣而无法使他们的作品展出时，道奇卖掉了一些伯克希尔公司的股票，用卖股票的钱买下他们的作品，并对它们进行大肆宣传，引起了公众的注意。后来，道奇把价值 2000 万美元的艺术品捐赠给了鲁特格斯大学。他曾经说过这些艺术品将被称作是“巴菲特收藏品”。

道奇说过，“我父亲一眼就看出，沃伦在金融分析方面是个非常有才华的人。但是，还有很多东西是他没有看到的”。

老道奇见到的是世界上最具天赋的艺术家，他酷爱投资过程并掌握了所有的投资技巧。《财富》杂志上的同一篇文章中引用了伯克希尔公司的副主席查尔斯·芒格的话，“巴菲特的大脑是一台超级推理机器。因为他发音清晰、表达力强，你可以看到那个大脑在运转”。

20世纪60年代早期到中期这段时间，一个叫做劳伦斯·特奇，后来成为洛斯美国哥伦比亚广播公司主席的年轻人，给巴菲特寄来一张30万美元的支票，还附有一张便条，上面写着：“把我算作你的合伙人”。

特奇作为一个投资者绝不是一个懒惰，缺乏雄心或能力的人，他后来把巴菲特描述成一位“当代最伟大的投资者”。迈克尔·阿塞尔补充说，“那种说法太含蓄了。随着伯克希尔公司财富网以幂的方式不断扩张，沃伦·巴菲特将会被看做是自由社会知名的、经济价值方面最伟大的建筑师之一”。特奇后来告诉《福布斯》杂志的记者说，他卖掉了他的伯克希尔公司的股票，以避免作为巴菲特合伙公司的投资者，因为他们两个可能都对同一种股票感兴趣而受到批评。

在巴菲特合伙公司创业早期，一些投资者和巴菲特一起在雇佣契约上签字，但其他一些投资者则不这么做。约翰·瑞恩写道：“当我第一次见到巴菲特时，我作出了相反的决定，当时我想为我的钱找一个好的投资方向。在合伙公司创业的最早期，他连个办公的地方都没有，只得在离卧室不远处的过道里处理公司的业务——没有秘书、没有计算器。当我发现股票的经营状况不为人所知时，我决定不在雇佣契约上签字。”

时光飞逝，经过合伙人不断加入董事会以及增加投资，到1961年年末，巴菲特把10家合伙公司联合起来并改名为巴菲特合伙公司。到1969年，合营公司的资产已增长到1.0443亿美元。那个时候，巴菲特总是谈论他公司的三大投资方向：①股票——买入价值被低估的股票，然后长期持有。②债券——买入未到期的债券，利用企业合并或重建等机会进行套利交易。③企业控制权——拥有相当数量的股份，获取企业的控制权。到1965年，巴菲特合伙公司的净资产——通过股东们的不断加入和它自身的增长——从10年前的10.5万美元增长到了2600万美元。

巴菲特在春天举行了庆祝活动，另外租用了一间227平方英尺（1平方英尺=0.09290304平方米），相当于普通房间大小的地方作为公司的总部。尽管巴菲特告诉过他的合伙人说，他的目标是超过道琼斯工业指数10个百分点，事实上，超过了将近20个百分点。1957—1965年，道琼斯工业指数每年的上升幅度为11.4%。但是，巴菲特合伙公司的年投资回报率却保持在29.8%，不仅实现了预定目标，而且超过了预定目标。

“现在我感觉到，数量的增加使我们越来越处于不利的地位。”他说。他几乎每一年都这么说，这句话他说了30多年了。但是，巴菲特合伙公司的平均年资金回收率仍维持在20%以上，直到最近几年才有所下降。1962年，当伯克希尔的股价在营运资本方面只有每股16美元的时候，巴菲特合伙公司就开始以每股

不到8美元的价格购买伯克希尔·哈撒韦公司的股票。

1966年，巴菲特合伙公司继续取得令人震惊的成功，在1967年1月25日的信中，巴菲特写道：“到1966年公司已经运行10年了。这种庆贺活动是无可厚非的——相对于道琼斯工业指数，我们公司的经营业绩已创下了空前的纪录（不论是过去还是将来）。公司的利润率上升了20.4%，与此同时道琼斯工业指数下跌了15.6%。”

他在1968年1月24日的信中写道：“按照大多数的标准，1967年都算得上是生意红火的一年。和道琼斯工业指数上升了19%相比，我们总的业绩上升了35.9%，所以说，超过了我们以前所定的超过道琼斯工业指数10个百分点的目标。我们总的赢利为1938万美元，即使在不断增长的通货膨胀下，我们的赢利额也能买下很多家百事可乐公司。但是，由于适销证券市场上一些有悠久经营历史的大型公司的出售，我们还是赚到了2738万美元须纳税的收入，这和公司1967年的经营业绩没有任何关系，但是这在4月15日的股东联会上给人一种积极参与的感觉。”

在他1968年7月11日的信中，很显然巴菲特非常担忧股市因投机而造成崩盘：“根据当时的情况，预测整个商业或是股票市场的发展趋势是很容易的。但是，在证券市场上和商界普遍存在着多种愈演愈烈的商业行为，尽管没有短期的预测价值，但是，我担忧这些行为可能存在的长期后果。”

在风行一时的一连串的股票促销活动中，不论是作为发起人还是高级雇员、职业顾问、股票投机者等参与者，都狠狠地赚了一大笔钱。

【巴菲特启示录】

巴菲特合伙公司已拥有1亿美元的资产，在13年的经营中，平均年增长率为30%；巴菲特的个人资产大约有2000万美元。当时，年仅38岁的巴菲特在给有限股东的信中写道：对于目前的情况，我有些跟不上形势了。当游戏不再按照你的方式进行时，只有人类才会说新的方法是错误的，它肯定会使人们陷入麻烦之中……但是，有一点我是清楚的，那就是我不放弃原来的方法，尽管这意味着在获取丰厚的、唾手可得的利润之前要高高兴兴地接受这个我完全不理解的方法，对此，我没有成功地实践过，但是，它可能会导致永久性的大量资产的损失。他把合伙公司的资产分发给他的投资者们，把伯克希尔公司的股权也按比例分配了下去。

第三章 “我一直坚信我会成为富翁”

“股神”并非天生而来

巴菲特对数字非常敏感，这一点对于任何一个商人来讲都是很重要的天赋。比如，小时候，他常与小伙伴们这样消磨整个下午的时间：俯瞰着繁忙的路口，记录下来来往往的车辆牌照号码。暮色降临以后，他们就回到屋里，展开《世界先驱报》，计算每个字母在上面出现的次数，在草纸上密密麻麻地写满变化的数字。

这种对数字的敏感可能是遗传于他的父母，他的父亲是一位股票经纪人，他的母亲也有很强的运算能力。巴菲特的邻居克耐恩是布拉格妇女服装百货公司在奥马哈和林肯市连锁店的经理，他这样回忆说。

在家里的三个孩子中，巴菲特排行第二，父亲霍华德·巴菲特，在奥马哈经营一家股票经纪公司。父亲没有给巴菲特留下什么物质上的遗产，留给他的是对于股票的强烈热爱、出人头地的自信心和对于政治的灵敏嗅觉。

10岁时，巴菲特最喜欢买的软饮料是百事可乐。“大多数孩子都心满意足地喝着从机器里倒出来的汽水，但他们从来不去多想什么，只有巴菲特捡起汽水机旁被人们丢弃的瓶盖，把它们分门别类并数一下各种瓶盖的个数，看看哪种牌子的汽水卖得快。”巴菲特的早期合伙投资者之一，俄克拉荷马州塔尔萨市伯克希尔公司的股东欧文·封斯特说。

这个早熟的少年很受欢迎。他非常聪明并且勤奋刻苦，他可以就美国城市人口问题滔滔不绝地谈上半天。他在奥马哈的罗丝黑尔小学读书时，就曾因学习成绩优异跳了一级。罗丝黑尔小学是一所包括幼儿园和从一年级到八年级的学校。少年巴菲特的过人之处不仅在于他健壮的身体，更多的是他那颗“有学问的”脑

袋。他喜欢翻阅《奥马哈世界先驱者报》，并留意 26 个字母的出现频率。

“有一件事我早已忘记了，但是他却记得非常清楚，那就是他曾因患阑尾炎在家休息了 3 个星期。他当时病情很严重，很多学生都写信问候他。”他二年级的老师玛丽·麦得逊这样回忆说，“他从来都不是一个难以管教的学生，否则我会记得他的。相反，他是个好孩子。他是个好学生，学习非常用功。我记不得他的数学成绩是多少分了，但我敢肯定他的成绩是非常优秀的。他的英语也很好，我记得他还曾纠正过我的错误，那是个有关词的缩写式的问题，而他是正确的。”“我记得有一次他站在教室的后面，四下张望着，当时他脸上的表情是否很滑稽我已记不清了。他可能是在和他的同班同学在一起。”

童年的巴菲特就像一个心情愉快的卖冰激凌的人一样，喜欢四处走动兑换零钱，他对兑换零钱的过程和拥有金钱的感觉非常着迷。做数学计算题，特别是涉及用极快的速度计算复利利息，是他从儿童时期就非常喜欢且全心投入的一种消遣娱乐方式。

“小时候，他是一个非常小心谨慎的孩子，他总是弯曲着膝盖走路，这样就不会跌出去太远，但是长大后，他却能够做出让人瞠目结舌的事情来……这确是一个很大的变化。”布赖恩特夫人说。她指的是巴菲特购买 10 亿美元的可口可乐公司股票这件事。

年轻的巴菲特的第一宗真正的生意是在软饮料行业，这是一个非常适合希望有朝一日能拥有可口可乐公司上亿美元股票的年轻人做的行业。他母亲回忆说，当她的儿子第一次对自由企业产生兴趣时，还只是一个年仅 6 岁的孩子。他的冒险行为包括做一个卖可口可乐的小商贩。

“那时我们住在爱荷华州的奥克波基湖。沃伦花 25 美分买了一个装有 6 瓶可乐的手提式厚纸板箱，他每瓶可乐卖 5 美分。沃伦对数字非常着迷，特别是涉及赚钱的数字时更是如此。”巴菲特夫人回忆说。后来在他整个的经商过程中，他的利润率一直保持在 20%，这就是为什么他能成为身价几十亿元富翁的原因了。

巴菲特还从他祖父在奥马哈经营的杂货店里购买可乐，然后再卖给邻居们。

在 1989 年伯克希尔公司的年度报告中，巴菲特写道：“我相信我是在 1935 年或 1936 年开始卖可口可乐的，确切地说，应该是在 1936 年。我以每箱 25 美分的价钱在爷爷的杂货店购买可乐，然后以每瓶 5 美分的价钱在附近兜售。这种高利润的零售方式使我及时注意到非同寻常的消费者的吸引力和这种产品的商机。”

就像他跟马萨诸塞州北安杜佛镇的伯克希尔公司的股东保罗·卡西迪解释的那样：“我是在 1940 年开始卖百事可乐的，因为那时每瓶百事可乐的容量是 12

盎司，而可口可乐却只有6盎司，但是，两种可乐的售价是相同的。那是一个非常有说服力的理由。”

【巴菲特启示录】

也许有人认为巴菲特是一个投资天才，他有一种独特的禀赋，这也是许多人无法学习到的。他对股票的态度可以归结为耐心和热爱，但又不仅仅是简单的热爱，他将自己对事业与生活的热情，融入到不断学习的理性态度之中，在这个最为变化莫测，同时又大起大落的行业里，他牢牢地把握着一切，成了这个缺乏英雄的时代里的英雄，最终成功与财富滚滚而来。

人们一直在琢磨怎么样才能尽快地致富，从这个角度而言，巴菲特的投资理念和方法是与人的某些天性相悖的。他用一生的时间在累积财富，但他并没有一夜暴富的本领。

“如果成不了百万富翁，我就从奥马哈最高的楼上跳下去。”

想要得到财富，就先要把财富的观念送入潜意识，心中先相信你会拥有很多财富。换句话说，就是你一定要对赚钱致富有坚定的决心。可以说，坚定的决心是大多数富人成功的第一要素。几乎没有一个富人会试图掩饰他们血液里始终兴奋着的赚钱决心：不赚钱，毋宁死。

巴菲特之所以能够通过投资成为世界首富，一个关键原因在于，他从小就有强烈的意愿要赚钱：“我一直坚信我会成为富翁，对于这一点，我从来没有动摇过。”巴菲特成为百万富翁的意愿可不是一般的强烈，而是强烈到能够战胜死神。

6岁时夏天的一个晚上，巴菲特挨家挨户地去兜售批发来的可口可乐，他还把邻居都给动员起来去捡别人打飞的高尔夫球，很快，他的卧室里就堆满几筐高尔夫球，他还按照品牌 and 价格把球码放得整整齐齐。他的一个邻居比尔·普里查德回忆说：“他给了我们一打高尔夫球让我们卖了，然后他提成。”巴菲特和埃里克森甚至还在埃尔姆伍德球场建起了一个高尔夫租球亭。埃里克森回忆说，他们的生意实在太红火了，但“有人告发了我们，专业租售店就把我们给赶走了”。巴菲特对第53北大街上的每家人都非常熟悉。罗伯特奶制品场的卡车、城中心面包房飘来的香味、夏夜吹来的懒洋洋的暖风、肉制品厂飘出的令人作呕的气味

他都非常熟悉。不管是步行，还是骑着他的三挡变速车，或是乘车，他都能在城里逛得非常尽兴。他一会儿去高尔夫球场，一会儿去父亲的办公室，一会儿又跑到祖父的店里。尽管巴菲特和母亲之间存有隔阂，教堂也让他感到生厌，但奥马哈城在巴菲特心目中非常重要，也是他心中永远不变的精神港湾。

1942年，父亲竞选议员成功，全家不得不长时间离开奥马哈。在当时拍摄的一张全家福照片上，巴菲特看起来心事重重，英俊的脸庞蒙上了茫然的神情，紧闭的双唇好不容易才挤出一丝笑意。他们全家在偏僻的弗雷德里克斯堡的弗吉尼亚镇上租了一幢房子。房子位于山上，周边的景色很迷人，可以俯瞰拉帕汉诺克河。房屋的前面是一片玫瑰园，给人一种野趣盎然的感觉。不过，巴菲特对这里却恨之入骨。

尽管弗雷德里克斯堡景色宜人，但它位于华盛顿南部，位置十分偏僻。巴菲特讨厌别人改变任何他习惯了的事物，这一次简直让他的整个世界来了个翻天覆地的变化。他不仅被迫抛下了那么多的朋友和邻居，工作日还见不到父亲，因为父亲住在离家以北50英里之外的道奇饭店。这位新当选的众议员告诉家人他只任职一届，但这番表态并没能让儿子得到太多的安慰。离开了奥马哈和他所熟悉的一切，巴菲特朝思暮想地希望能回到奥马哈。

尽管巴菲特一天都不想在这里待下去，但他天性就不会和自己身边的人作对。他只是告诉家人自己好像得了某种神秘的“过敏症”，夜不能寐。不过，他装出一种禅宗般坚忍克己的姿态，为的是不想让家人感到不安。他回忆道：“我对父母说自己有些喘不过气来，不过又让他们不要担心，安心去睡觉，而自己真的会难受地挨到天明。”尽管如此，父母还是担心巴菲特会病倒。巴菲特给祖父欧内斯特写信，说他在这里过得不开心。欧内斯特马上就回信了，建议巴菲特搬来和姑妈艾丽斯同住，然后在奥马哈念初二。在弗雷德里克斯堡又熬了几周之后，巴菲特的父母终于同意让他返乡。是夜巴菲特与内布拉斯加州的一位参议员休·巴特勒共住一个卧铺单间，搭乘火车回乡了。天明时分，巴特勒议员发现这个小伙子还睡得很香甜，之后对他说道：“我还以为你会失眠呢。”巴菲特兴冲冲地答道：“怎么会呢？我早把失眠症留在弗雷德里克斯堡了。”

回到奥马哈之后，巴菲特又焕发了活力。艾丽斯姑妈是一位思想自由的经济学教师，也是一位和蔼的监护人，对巴菲特很是钟爱。和其他老师一样，她也被巴菲特的聪颖和好奇心吸引住了。欧内斯特也很喜欢巴菲特。当时，欧内斯特正在撰写一本书，每天晚上都会给孙子念上几页，这本书的题目是《如何经营杂货店和我从钓鱼中学到的知识》。

巴菲特成了巴菲特父子杂货店里的小童工。在这里，他可以感性认识到祖

父所践行的原则。尽管巴菲特工资微薄，但是欧内斯特还是每天都从中象征性地扣除2美分。这一做法，再辅之职业道德课，目的是为了让他巴菲特切身感受到社会福利等政府开支项目让人多么生厌。对于一个只有12岁的男孩而言，杂货店里的工作本身就非常辛苦，要搬运木货箱，拉运一箱箱的饮料……巴菲特并不喜欢这些工作，因为他不喜欢杂货店的味道，水果腐烂之后他还得硬着头皮去清扫垃圾。但是他喜欢商店，这是巴菲特第一次见到成功经营的店铺。他的叔叔弗雷德会站在柜台后面与每位顾客亲切交谈，那些新出炉的诱人面包、上好的奶酪以及散装饼干和干果，应有尽有。巴菲特父子杂货店确实有招徕顾客的绝招（也许是祖父一分钱掰成两半花的美德吧），这里的生意总是很红火。

在这家店铺打工的还有查理·芒格，他是日后巴菲特的合伙人。当时他每周六在杂货铺打工，不过直到多年以后才和巴菲特相见。芒格在店里也感受到一种思想的洗礼。查理·芒格说：“没有谁会在店里晃荡，从早上开店一直到夜里打烊，你始终都会忙得不可开交。”住在祖父家的那段日子里，巴菲特经常到父亲的合伙人卡尔·福尔克家里吃午饭。在福尔克太太准备午饭时，巴菲特就会从福尔克先生的书房里拿上一本投资类方面的书来看，在福尔克家中，他喝的那杯茶比在杂货店里的要大得多。有一次，巴菲特正津津有味地吃着福尔克太太做的鸡汤面，突然郑重其事地宣布说，自己要在30岁之前成为百万富翁，而且还发了毒誓：“如果成不了百万富翁，我就从奥马哈最高的楼上跳下去。”福尔克太太被这番话吓坏了，连忙叫他不要再胡说八道了。看着福尔克太太，巴菲特不禁笑出声来。尽管如此，福尔克太太还是很喜欢这个孩子身上所散发出的魅力，每次他来都会热情款待。福尔克太太或许是第一个向巴菲特提出这样一个问题的：“巴菲特，你想赚那么多钱干什么？”“我倒不是想要很多钱，”巴菲特答道，“我只是觉得赚钱还能看着财富慢慢累积是件很有意思的事。”

【巴菲特启示录】

事实上，强烈的决心并不是巴菲特一人制胜的核心要素，几乎所有创业致富者都有这样的共同点。

60多年前，艾德温·巴纳斯在新泽西州的橘郡，从货舱走下火车，当时他看起来可能真像个街头流浪汉，然而他的“意愿”却富可敌国！

从铁轨走向爱迪生办事处的路上，他脑筋转个不停。他仿佛目睹自己站在爱迪生面前，他听见自己在请求爱迪生给他一个机会，实现他梦寐以求的人生目标，成为这位伟大发明家的事业合伙人。

巴纳斯的意愿不只是一个“希望”！也不只是一个“愿望”！而是热切悸动的向往，超然于物外，而且坚定不移。

多年以后，巴纳斯再次置身于首次会见爱迪生的办公室，也再次和爱迪生相对而立，但这一次，他的企图心已经成为现实。他真的和爱迪生合伙了，他一生的希望成真了。

巴纳斯之所以会成功，是因为他选择了明确的目标，并且为了这个目标，他投入了所有的精力、所有的意志力、所有的努力，而这就是强烈的意愿。

财富始发站——吃苦，让自己一生受益

1929年秋天，当巴菲特母亲怀上他的时候，正赶上股市崩溃。1930年8月30日，这天十分闷热。在内布拉斯加州奥马哈城，一个婴儿呱呱坠地，他就是征服全世界的伟大投资者——巴菲特。

巴菲特这样说道：“我非常喜欢1929年，因为那是我生命开始的时候。我的父亲当时是一位股票经纪人，1929年秋天股市崩溃之后，他不敢给所有那些遭受损失的人打电话。所以，每天下午他不得不待在家里，当时家里还没有电视机……情况非常不妙。我是在1929年11月30日左右受孕的（9个月后出生，也就是1930年8月30日），所以，在我的内心深处对于1929年的股市崩溃始终都有一种亲切感。”

小巴菲特的第一个玩具，也是他最喜欢的玩具之一，就是一个绑在手腕上的金属货币兑换器。“他非常喜欢这个玩具。”他的姐姐，多丽丝·布赖恩特夫人回忆道。她说，巴菲特小时候是一个“典型的小弟弟”。

巴菲特的成长并非是一帆风顺的，特别是父亲第二次竞选议员失败后。1948年11月，霍华德·巴菲特竞选失败，重新回到以前的公司，但是他在当议员期间，他的合作伙伴卡尔·福克已经控制了公司客户，并且没有兴趣和霍华德分享。在1949年的春天，他只好到乡下敲开每家农户的大门，寻找新的客户。

父亲的这些经历都对巴菲特产生了巨大的影响，他崇拜父亲的坚韧和刚毅。父亲教会了他正直和执著。尤其那段艰难的生活，不仅让巴菲特体验到生活的不易，更是从中磨炼成就了他未来事业的个性品格。这种艰难生活的经历让巴菲特受益终生，以至于当巴菲特成为几个孩子的父亲后，尽管那时他们的生活条件已经有了很大的改善，他还是会给孩子们制造一些困境，让他们体会生活的艰难。

自从第一个孩子出生后，巴菲特就一直在力争成为一个好父亲，他比身边很

多父亲都更有耐心，更有爱心，也更有方法，他甚至亲自记录孩子的成长，每年写一本日记，足足写了30本。在这厚厚的教子笔记里，不仅记录着孩子成长的点点滴滴，更记录了一些他教育孩子的经验体会。可以说，在孩子的教育方面，他绝对是一个很用心、有原则、讲究方法的好父亲。

巴菲特作为父亲的这种良苦用心，在孩子长大成人后，也在多方面得到了印证。就拿他的两个儿子霍华德和彼得来说，他们都曾在人生的关键时刻吃过父亲“坚定原则”的苦头。

大儿子霍华德大学退学后，决定去经营农场。在妻子的强烈要求、苦苦相逼下，巴菲特给儿子买下了一个农场，但却规定了一个十分“苛刻”的原则：霍华德必须按期缴纳租金，否则立即收回农场！父亲的这一决定，对于刚刚步入社会，并且刚刚退学在家的霍华德来说，其艰难程度可想而知——一面担负着经营农场的压力，一面还要按期给自己的父亲缴纳租金，按照常理，这简直是不可想象的一件事儿……但这也正印证了那句老话“艰难困苦，玉汝于成”，要想成就大器，必须经过艰难困苦的磨炼。多年后，巴菲特一些最好的朋友就曾对霍华德作出了高度的评价，他们说：“他非常聪明，在政治上具有高度的敏锐感，并且，尤为重要的是，他继承了他父亲身上那种诚实、正直的美好品质。”

小儿子彼得的“借钱经历”也比哥哥好不到哪里去。在追求自己音乐事业的路途中，彼得也曾开口向父亲借钱，这也是彼得唯一一次向父亲开口。但让他没想到的是，自己却被拒绝了，巴菲特的理由是“钱会让我们纯洁的父子关系变得复杂”。后来彼得气愤地去银行贷了款，并经历了漫长、艰难的还款过程。事后彼得自己总结出了这样的经验：“在还贷的过程中，我学到的远比从父亲那里接受无息贷款多得多，现在想来，父亲的观点明智极了。”

【巴菲特启示录】

经历苦难与磨炼对于一个人的成长非常重要。不是说不经历苦难、不经历磨炼就不能成功成材，而是经历了苦难、经历了磨炼至少使人积累了经验，增强了毅力，从而使人更懂得热爱和珍惜自己的事业和生活，也更懂得如何做人处世，更懂得如何做好、做大、做强自己的事业。所以说，人生多经历一些苦难和磨炼不是坏事，对投资者来说，更是难能可贵的！

数字与股票：少年巴菲特最感兴趣的两件事

俗话说，“三岁看大，七岁看老”，这话用在巴菲特身上绝对没错。

巴菲特从小便遗传母亲的数学天分，对数字抱有高度兴趣，甚至还曾研究过每个英文字母在《圣经》和报纸中出现的频率。巴菲特拥有一目十行、过目不忘的神奇记忆力，小学五年级那年，巴菲特就曾背诵 1939 年版《世界年鉴》，能背出每个城市的人口数。

巴菲特对数字超强的记忆力，这对所有的商人来说不啻为一利器。大部分的年轻人能从贩卖机买进汽水就很满足了，但巴菲特却从贩卖机旁捡起被丢弃的瓶盖，加以统计分析，然后找出最受欢迎的饮料。巴菲特耳闻强记的本能，能够正确记住听来的数字，而非只是概略数字的能力，一直是他的注册商标，而他并不依赖所谓的传统智能。毕竟如他所言，传统智能可能是传统多于智能，而他总能与人相处融洽。正因为如此，他才能身兼可口可乐、吉列与《华盛顿邮报》的董事会成员，巴菲特总是维持一贯独处、独立的习性。

尽管年轻的巴菲特是个数学天才，但是，他对金融的痴迷程度仍让他虔诚、节俭的父亲感到非常吃惊，他父亲对为了积累财富而积累财富没有任何的兴趣。他希望他的儿子有朝一日能成为一名神职人员，但是，他却发现他的儿子对万能的金钱力量非常着迷，像是被其咒语所镇住了似的。年轻的巴菲特不会有真正的宗教信仰，对他来讲，最重要的是合理性、事实、数字和金钱。

巴菲特 8 岁的时候，他开始阅读有关股市方面的书籍，他曾说过，他在六七岁时就对股票产生了兴趣。“我心中一直有这样一种遗憾，那就是我没有早一点开始从事股票。”随着年龄的增长，他对股市的痴迷有增无减，他开始绘制股市价格升降的图表。“我对与数字和金钱相关的任何事情都非常感兴趣。”

巴菲特 10 岁的时候，他开始在他父亲的经纪人业务办公室里做些像张贴有价证券的价格，及填写有关股票及债券的文件等工作。

1942 年春天，12 岁的巴菲特和姐姐多丽丝合资以每股 38.5 美元买进 3 股“城市服务”优先股，但此后该股便一路下跌到 27 美元，多丽丝每天上学的路上都会“提醒”巴菲特，股票被套牢了，巴菲特觉得自己压力好大。于是当股价后来回升到 40 美元时，就迫不及待全部卖掉，获利了结。但卖出之后，这只股票却一路飙升到每股 202 美元。

由此，巴菲特学到了投资的第一堂课：第一，不要过分重视买价；第二，绝

对不要不假思考，看到眼前小利就落袋为安；第三，如果不能确定自己一定会成功，就不要随便跟别人合伙投资。

21岁时，巴菲特开始发挥侦探般的精神研究股票。巴菲特一页一页地仔细翻看穆迪（Moody's）手册，将一万页的穆迪工业、运输、银行与金融手册翻看了两遍，每一家公司他都没有放过——虽然有些公司他只是一扫而过。而这也奠定了巴菲特成功的另一关键所在：“比其他人拥有更多信息——然后正确地分析，合理地运用。”

通过查阅大量公司资料，巴菲特找到了一家叫做 Union Street Railway 的公司。根据巴菲特的计算，这家公司拥有 160 辆巴士、1 个游乐园、为数众多的美国政府债券，还有大把大把的现金在手。“大约每股拥有 60 美元的现金”，但股价却只要 30 ~ 35 美元。为了更深入了解，巴菲特还特地早上 4:00 起床，从纽约开车前往麻州拜访。这笔交易替当时 25 岁的巴菲特赚了 2 万美元，几乎赚了 1 倍的利润。

长久以来，巴菲特家族一直是死硬派的共和党员，但所有的家族成员都各有独立的政治主张。大体而言，巴菲特认为民主党对于民权事务的政策比较合乎理想，当他和太太加入民主党时，整个家族受到了莫大的震撼，巴菲特的表姐回忆他们家族共进午餐时，餐桌上尽是连珠炮似的政治话题，巴菲特说：“基本上，我之所以加入民主党，是因为在 1960 年初期，我觉得民主党的民权政策和我的观念比较接近，我不是依党派作为投票的标准，但是我投给民主党的票可能比共和党的多。”

【巴菲特启示录】

兴趣是引导一个人成功的巨大力量。爱因斯坦说：“兴趣是最好的老师。”我国古代教育家孔子也说过：“知之者不如好之者，好之者不如乐之者。”

数字和股票，是少年巴菲特最感兴趣的两样东西。然而，有兴趣并不难，每个人在自己小的时候都拥有自己的爱好和兴趣，难的是能像巴菲特这样几十年如一日将自己的这种兴趣和爱好坚持下去。

收入超过老师的 15 岁小老板

巴菲特有着天生的投资意识，这种意识仿佛是与生俱来的。

1945 年时巴菲特只有 14 岁，在这之前他已经送了 3 年报纸，积攒了 2000 多美元。巴菲特每天早晚送 2 次报纸，1 天工作 2 小时左右，1 个月就能赚 175 美元，收入比他的中学老师月工资还要高。1946 年，1 个美国成年人，1 年能赚 3000 美元，就属于高收入阶层了。

巴菲特把钱放在家里衣橱的一个抽屉里，任何人都不准碰。有一天他的小伙伴巴提斯东去他家找他玩。巴菲特小声说：哥们儿，来，我给你看看。拉开衣橱，打开抽屉上的小锁，只见厚厚一大沓钞票，大部分都是小面额的。

“哇噻！这得有三四百元吧。”

“呵呵，我每天睡觉前数上一遍。告诉你，708 元。”

“啊，你太有钱了！”

巴菲特一笑：“这只是小钱，我的大钱都投资了。”

“投资？投什么资啊？”

“我爸爸帮我买了一块地，在我们老家内布拉斯加州的乡下，离奥马哈 70 里，有 40 亩大，我一个人买下来了，哥们，我成地主了。”

“啊？你会种地吗？”

“我不会种，有人会种。我租给别人种，收了粮食卖钱，我和他对半分成。”

上高中开学第一天，班主任老师给全班同学开了个会，大家轮流自我介绍一下。轮到巴菲特，他不慌不忙站起来：我是来自于内布拉斯加州的巴菲特，在奥马哈附近拥有一家农场。全班一片哗然。

人瘦得跟猴儿一样，脖子细得跟麻秆一样，运动鞋破得跟要饭的一样，见了人害羞得跟小姑娘一样，这哥们怎么可能是农场主呢？

尽管每个月挣的钱比老师还多，存的钱比大学毕业生工作了几年还多，但只有 15 岁的巴菲特，花起钱来却比谁都少。穿鞋只穿那双破得都是洞的网球鞋，送报穿，上学穿，和同学打球穿。有时学校开会非得穿皮鞋，他也穿一双鞋底快磨穿的旧皮鞋，更让人受不了的是，还穿颜色刺眼的黄袜子或者白袜子。

姐姐多丽丝比巴菲特大两岁，长得很漂亮，从偏僻的中部农业地区来到繁华的首都华盛顿，打扮得更时髦，曾受邀参加法国大使馆专门为杜鲁门总统的宝贝女儿举办的生日庆祝晚会，被列入“社交名媛新秀”前十名，在学校里是有名的班花加校花。她从校园中走过，回头率是百分之一千。

但我们的校花最害怕的是，在学校碰见弟弟巴菲特。邋遢的弟弟让她很丢脸，每次见到弟弟，小美女都像碰见了小流浪汉，赶紧转过脸去，假装没看见，

快步走开。

在学校里，巴菲特既不是一个态度冷漠的人，也不令人讨厌，只是一个独来独往者，有点不太合群。“在班里我不是最受欢迎的人，但也不是最不喜欢的人。我只是个无足轻重的人。”

巴菲特曾写信给格雷斯卡特小姐，她也是威尔逊中学的一位老师。在信中他写道：“尽管我还清楚地记得在威尔逊中学读书的那些日子，但是，坦诚地说，当时我并不是个遵守纪律、行为检点的好学生。如果你也将经历这个叛逆性阶段的话，我认为早点把它从你的生活中消除掉不失为一个好主意。顺便提一句，从你的地址上，我留意到你住在距西切斯特公寓大楼仅几个街区的地方，那曾经是我通过投递报纸开始金融生涯的地方……”

1945 年暑假过后，巴菲特年满 15 周岁，进入威尔逊中学，开始上 10 年级，类似于中国的高一，从初中生变成了高中生。别看他人小，但他已经是老板了。

【巴菲特启示录】

有一句话：“早起的鸟有虫吃。”虽然是一句谚语，但却很明白地告诉我们做什么事都要勤奋，要提早。巴菲特是早期创业的典范，少年时代的创业不仅为他积攒了一批创业基金，也为日后的发展积攒了宝贵的经验，正是这些宝贵的经验，使巴菲特对企业经营有着深入的了解，而分析企业经营的竞争优势，正是巴菲特一生投资成功的根本所在。

“不洗澡的巴菲特”

在罗丝黑尔小学上学时，人们给巴菲特取了这样一个绰号，叫“不洗澡的巴菲特”。这个绰号用的时间不长，取自于当时杰出人物李·安伯纳。

这并不是说他和同学们的关系相处得不好，事实恰恰相反，他非常善于与人相处，曾在可口可乐公司、吉列公司、《华盛顿邮报》公司的董事会中任职。但是，他身上始终体现着一种喜欢孤独、我行我素的性格。

这种性格早在他父亲鼓励他和姐姐多丽丝去内布拉斯加州西点军校附近的埃尔默·班尼农场过暑假时就表现出来了。

布赖恩特夫人回忆道，她父亲认为农场里人们所尊崇的价值观念会慢慢灌输到孩子们的心里。巴菲特明白通过努力工作及独立生活来获取知识和智慧的重要

性，但是，显然他不是通过从早到晚在农场里犁地耕田获取的。

人们说，他对炎炎烈日下繁重的体力劳动从来都不感兴趣。“我从没见过他扶犁耕过地，但是，他却阅读了大量的书籍。”布赖恩特夫人说。

凯瑟琳·哈斯凯勒·史密斯想起了她已故的姐姐卡罗林曾告诉她的一个故事。她说：“巴菲特也想和其他年轻人聚在一起，和他们一起玩会儿篮球。但是，在其他继续打篮球的这段时间，他可能已读完了《华尔街时报》。对此，人们总是说‘这就是沃伦’，他会和别人玩一会儿篮球，接着就走到一边读他的《华尔街时报》了，然后再和大家一起玩会儿。”

当时，他们两家都住在奥马哈乡村俱乐部区，相隔仅几条街，巴菲特经常去看望卡罗林。在1926年前后奥马哈乡村俱乐部区搬到西北地区之前，那个地方有一个高尔夫球场。

晚上，这一对年轻人经常一起表演二重奏，巴菲特拉夏威夷的四弦琴，卡罗林则弹钢琴。

一个炎热的夏日傍晚，巴菲特一边胡乱地拨弄着琴弦，一边说：“我们现在所需要的东西就是冰镇薄荷酒。”凯瑟琳这样回忆道。

史密斯夫人和巴菲特一家关系很好。因为她的父亲约翰·哈斯凯勒和巴菲特的父亲在内布拉斯加州大学读书时就是好朋友。多年来，哈斯凯勒公司的股票经纪人就是霍华德·巴菲特。

她说：“他（沃伦）有时到我们家来和我父亲谈论一些关于金融方面的事情。沃伦的父亲建议我父亲买一些好股票并且要长期保存，对此我父亲非常赞同。”“他的反应总是那么敏捷，充满智慧……他是一个非常了不起的年轻人。非常幽默风趣，智力远在我们之上，这一点是毋庸置疑的。”她说。

巴菲特·史密斯夫人和其他一些学生都一起走着去上学。巴菲特的许多朋友都到本森高中读书去了，在那所学校，学生们被称为“本森中学的小兔子”。就连学校的告示牌上都写着：“本森中学，小兔子们的家。”

“本森中学的吉祥物是一只小兔子，所以，我们才有此称呼。当时我们并不觉得这很有趣，但是从那以后，‘本森中学的小兔子’成为人们众多玩笑中首当其冲的。”荷马·史密斯的妻子史密斯夫人说。荷马·史密斯是一位足球教练，他曾在加利福尼亚大学洛杉矶分校的阿拉巴马大学和亚利桑那大学举行的足球比赛中担任监督指导工作。早期他还在西点军校担任足球教练。此外，他还著书立说，他的《足球比赛规则》一书非常畅销。

史密斯教练是从普林斯顿大学、斯坦福大学和哈佛大学获得学位的，在普林斯顿大学他担任后卫，他回忆说，有一天，20多岁的巴菲特站在院子里“滔滔

不绝地谈论着股票，购买公司等”，还开了一些不太文雅的玩笑。“那是在凯瑟琳·哈斯凯勒家的院子里，凯瑟琳现在是我的妻子，沃伦经常去那儿看望凯瑟琳的姐姐卡罗林。很显然，巴菲特是个才华横溢的年轻人，同时，他人品也不错，但是，我认为他要想在奥马哈大学任教还是显得有些年轻。即使在他很小的时候，他都是令人难忘的。”

他和妻子都记得，巴菲特总是故意装得有些滑稽，他的笑话总能逗得他的同班同学捧腹大笑，忍俊不禁。他们都认为，这一点是遗传于他的母亲，因为他的父亲非常严肃，给人的印象是不拘言笑且性格傲慢。

【巴菲特启示录】

劳心者治人，劳力者治于人。自古而今，靠出卖体力和技术赚到大量金钱的人很少很少，真正赚大钱的人，是靠脑子的聪明智慧赚钱的，不管是经营管理赚钱，还是投资理财赚钱，全都是靠脑子里的智慧赚来的。

所有了解巴菲特的人都能意识到他自身所具有的非凡能力，但那些与他只有泛泛之交的人却不会留意到这一点，因为他还没有取得为人们所公认的成功。他可能会提醒人们，像约瑟夫·海勒的名言：“他是一个靠自己的努力成功的人，他的成功不会归功于任何一个人。”

绝不把时间花在做不值得的事情上

世界上最快而又最慢，最长而又最短，最平凡而又最珍贵，最易被忽视而又令人后悔的是什么呢？对，就是时间。对时间的重视，巴菲特就是其中的佼佼者。“寸金难买寸光阴”这一句话，套用在他身上最是贴切。

如果说，空间不那么公正，那么，时间确实是相当公正的。无论多么富裕的人都无法用金钱买到更多的时间，而再怎么贫穷的人一天也有 24 小时的时间供他使用。

时间是我们所拥有最宝贵的东西。时间就像那滚滚东流的江水一样一去不回头，我们能够挽留朋友，却不能够挽留时间，正所谓“时光一去不复返”。所以我们没有理由不珍惜时间。

时间是一切财富中最宝贵的财富，没有一种宝物可与时间相比。我们唯一的财富，就是我们拥有一生的时光，生命是一个渐渐消失的量化指标，每一次报晓

的雄鸡长鸣，我们的财富就又减少了一点。许多人不成功，是因为他本身就是一个“浪费时间的因素”。或许时间对那人来说没有意义，所以就肆意挥霍。没有意义的人生，一秒都觉得很长。

所以，如果我们想要成功，就不能浪费时间，要积极主动地去做每一件事情。而珍惜时间的最好办法就是，在决定如何使用时间之前，先清楚自己的人生目标。只有这样，我们才会知道自己曾经做过了什么，这一刻正在做什么，下一刻将要做什么；我们也将知道如何来对待别人的时间。时间是由分秒积成的，善于利用时间的人，才会作出更大的成绩来，而不会利用时间的人，会抱怨时间不够。有人说过，时间可以获得金钱，金钱却买不到时间；也有人说过，时间不能增添一个人的寿命，然而珍惜光阴可使生命变得更有价值。

巴菲特虽然不是从事商业活动，只是一个非常出色的投资者，但他投入工作之时，却了解到时间的宝贵，一分一秒都倍加珍惜。

对工作的投入，巴菲特可以说和其他成功人物并无两样，甚至比很多生意人的工作时间还长得多。他知道时间就是金钱，时间是个人事业成败的关键因素，因此他珍惜时间。他的时间，除了生活上必需之外，其他大部分都投入于工作中。他有时每天工作 18 小时，埋首分析各家企业。

巴菲特对时间有一个很好的理念，就是不值得花时间的活动，绝不会花时间。譬如应酬，他认为应酬和投资股票并无直接关系，所以有一次，前美国总统克林顿请他吃饭，他也一样推辞。又譬如在他家，门前有一片草地，但巴菲特的女儿却说，她的爸爸从来不懂得怎么运用铲草机去整理门前的草坪。在选择衣服时，巴菲特极少到外面购买衣服，因为他认为这不值得花时间。在吃的一面，巴菲特也是以最简单的方法去解决肚子问题，极少花长时间去吃过于丰富的盛宴，因为对他来说，时间就是金钱，一分一秒都不可以随便浪费。

旅游是一种愉快的活动，但对巴菲特来说，除非和自己的事业有关，及在工作之中需要有休息时间作充电作用之外，他是极少离开他办公的地方的。他绝不会做一些不必要的旅游。

在居住方面，巴菲特也绝少搬迁，因为这样只会浪费他宝贵的时间。不单如此，他工作的地方，其实多年都只是在家中，他在家中分析各企业的股票动向和决定投资的策略。这样经过了很多年，他才将办公室搬到和自己家距离极近的地方，在那里，他可以不受家中的干扰而工作。

巴菲特珍惜时间，因此他真的得到较多时间用于个人事业上面，他有更多的时间去处理数以百亿美元计的投资组合。

在商场上，每一分每一秒都是金钱。在投资市场上又何尝不是？对一个以数

百亿美元计算的投资组合，每一分钟的时间，就可能关联以百万美元计的损失或收益。一寸光阴，可能对巴菲特而言，是万两黄金。巴菲特认为一定不可因自己浪费时间而出现损失。如果善用时间，于事业上能够增加收益的话，岂不是更好？

这样的时间观，其实是给做大事的人一个极好的榜样。如果将时间随意浪费在与事业方面并没有直接关系的活动上，这些失去的时间，并不单是时间这样简单，而是失去了很多“时间成本”、“机会成本”。

【巴菲特启示录】

做大事的人，要处理的事情，真是数之不尽，如果不懂得珍惜时间，要完成工作，要达成自己所订立的目标，只会非常困难。可以说，越是成功的人物，越会珍惜时间，巴菲特就是一个很好的榜样，这一点值得我们学习。除非你并不打算在事业上有一番作为，除非你认为自己的一生都只是打算随波逐流，得过且过，没有什么大志，甚至连小志也没有，否则，请学习巴菲特珍惜时间。善于运用时间，作出最完善的时间管理，是走向成功的第一步。

第四章 每个人都可以经营自己的财富人生

心有多大，舞台就有多大

中央电视台曾经有一个公益广告，“心有多大，舞台就有多大”！美国 NBA 篮球比赛中那些超级球星有个共同特点：他们对胜利对夺冠的欲望非常强烈，远远强于常人。原因很简单，成功的欲望越大，奋斗的动力就越大；付出的努力越大，成功的机会就越大。

体育是一系列比赛，投资也是一系列比赛。巴菲特之所以能够通过投资成为世界首富，一个关键原因在于，他从小就有着强烈的赚钱梦想：“我一直坚信我会成为富翁，对于这一点，我从来没有动摇过。”

巴菲特从小就给自己设定了一个远大的目标；在投资经营方面，巴菲特同样非常注重公司的长远发展，甚至安排了去世后的计划。

在巴菲特领导下，伯克希尔长远的经济目标是，将每年平均每股内含价值的成长率极大化。他不以伯克希尔规模来作为衡量公司的重要性或表现。由于资本大幅提高，他确定每股价值的年增长率一定会下滑，但至少不能低于一般美国大企业平均数。

大部分公司背后的股东往往只着重短期的利益，相比之下，伯克希尔背后有几十年来一直相当稳定的股东群，拥有其他上市公司少见的长期投资眼光。事实上，这些股东打算一直持有伯克希尔至死方休，因此旗下的经理人的时间可以用来经营公司，而不用为了下一季的获利情况而烦恼。当然这绝不代表巴菲特就不关心公司经营的现况，事实上，这点也相当的重要，只是他们不希望因为一味追求短期的获利，而被迫牺牲掉公司长远发展的竞争优势。

巴菲特计算透视盈余的方式会迫使投资者思考企业真正的长期远景，而不是

短期的股价表现，从而借此改善其投资绩效。当然无可否认就长期而言，投资决策的绩效还是要建立在股价表现之上，但价格将取决于未来的获利能力。投资就像是打棒球一样，想要得分大家必须将注意力集中到比赛上，而不是紧盯着计分板。

2006年巴菲特捐赠300亿美元慈善基金的计划让全世界为之震惊，股东们获悉：巴菲特认为他终将去世，因此提早安排一切。几年前，巴菲特宣布他的儿子霍华德将成为伯克希尔的主席，几位现任经理人将接管公司的运营。人们普遍认为管理政府雇员保险公司投资事务逾25年的刘易斯·辛普森将管理伯克希尔的大部分投资。

在管理政府雇员保险公司期间，即使在一些宏观经济增长缓慢的年份，辛普森仍能使公司每年的增长幅度超过标准普尔500指数增长幅度的7%左右。有关当巴菲特无法处理投资事务时，辛普森将接管公司投资事务的传言，在2006年不攻自破。因为，巴菲特在当年的年报中写道，他打算启用更年轻的人来接替他的工作。因为虽然辛普森的能力很强，但他毕竟只比巴菲特年轻6岁，巴菲特希望能有一个更为长远的接班计划。

【巴菲特启示录】

人类因梦想而伟大，对美好未来的向往，积极向上的精神是人类前进的原动力。

像巴菲特这样的非常之人，必有非常之志，且必做非常之事，方立非常之功业。而巴菲特的这些故事也印证了：志当存高远，所谓志向有多大，动力就有多大，财富才有多大。

牢记“必定成功公式”，合理规划人生

记得有人说过，涓涓细流的人生是最值得慢慢体验的，放大某一阶段也有不少的高低起伏，有时顺遂，有时低潮，财富规划也是如此，若不专注、持续，又如何滚出巨大的财富雪球呢？

1939年冬天，9岁的巴菲特和妹妹在院子里玩雪，巴菲特用手接着雪花。一开始是一次接一片；接着，他把少量雪堆积到一起，揉成一个雪球；雪球变大之后，巴菲特把它放到地上，推着雪球慢慢滚动。巴菲特每推一下，雪球就会沾上

更多的雪，变得越来越大。他推着它滚过草坪，来到了院子外边，片刻的犹豫之后，他继续向前，推着雪球穿过附近的街区。

巴菲特说：“人生就像滚雪球，最重要的是发现很湿的雪和很长的坡。”让自己沉淀下来，学着发现“很湿的雪”，努力寻找“很长的坡”。记住：散落的雪花会很快融化，化为乌有，只有雪球才更实在，才能长久。

巴菲特曾说：“我们周围许多人都明白自己在人生中应该做些什么事，可就是迟迟拿不出行动来。根本原因乃是他们欠缺一些能吸引他们的未来目标。”如果你就是其中之一，那么，从现在开始就应该学会怎样挖掘出从未注意的机会，进而拿出行动，以实现那些从来不敢想的美梦。

目标就像指路明灯，是人生成功的向导。有了目标，内心的力量才会找到方向。设定明确的目标，是所有成就的出发点。大多数的人之所以失败，就在于他们从来没有明确的目标，也从来没有踏出他们的第一步。实际上，每个人都应该有一个能够让自己信服并且为之奋斗的目标，这个目标并不一定是个确定的值，而是自己设定的在将来的某个时间点要达到的职业成就及社会阶层。虽说人生目标总是很遥远的，但是如果你懂得如何看待，它便不再可怕，而会成为你奋斗的发动机及人生导航。

有人问罗斯福总统夫人：“尊敬的夫人，你能给那些渴求成功的人，特别是那些年轻的，刚刚走出校门的人一些建议吗？”总统夫人谦虚地摇摇头，但她又接着说：“不过，先生，你的提问倒令我想起我年轻时的一件事。那时，我在本宁顿学院念书，想边学习边找一份工作，最好能在电信业找份工作，这样我还可以修几个学分。我的父亲帮我联系，约好了去见他的一位朋友，当时任美国无线电公司董事长的萨尔洛夫将军。当我见到萨尔洛夫将军时，他便直截了当地问我想找什么样的工作，具体哪一个工种。我想，他手下公司的任何工种都让我喜欢，无所谓选不选了。便对他说，随便哪种都行。只见将军停下手中忙碌的工作，眼睛注视着我，严肃地说：年轻人，世上没有一类工作叫‘随便’，成功的道路是由目标铺成的。”

表现杰出的人士都是循着一条不变的途径达到成功的，世界闻名的潜能激发大师安东尼·罗宾先生称这条途径为“必定成功公式”。这条公式的第一步是要知道你所追求的，也就是说要有明确的目标；第二步就是要知道该怎么去做，否则你只是在做梦，你应立即采取最有可能达到目标的做法。然而这个方法在实际执行时不一定能奏效，此时就得进行第三步，以敏锐感来辨识各类回馈信号，并尽快从得到的结果来判断是接近还是远离目标。如果不是预期的结果，你要记录下来，就像你学习其他人的经验一样。接下来你就进入第四步，也就是发展出达

到目标的变通能力。

如果你仔细留意成功者的做法，就会发现他们大都在遵循这些步骤。一开始先有目标，否则不可能一发即中；然后采取行动，因为坐着等是不行的；接着是拥有判断能力，知道反馈的性质。此后不断修正、调整、改变他们的做法，直到有效为止。

亚瑟·布兰克生长在纽约的中下层聚居街区，在那儿，他曾与少年犯为伍。当他15岁时，父亲去世。布兰克说：“在我的成长过程中，我一直确信生活不是一帆风顺的。”

1978年，布兰克和马科斯在洛杉矶一家硬件零售店工作时，被新来的老板解雇了。第二天，一位从事商业投资的朋友建议他们自己办公司。马科斯说：“一旦我不再沉浸在痛苦中时，我便发现这个主意并不是妄想。”

现在，马科斯和布兰克经营的家庭库房设备在美国迅猛发展的家用设备行业中处于领先地位。马科斯说：“当你绝望时，你有人生目标吗？我问了55名成功的企业家，有40名都确切地回答：有！”

一个确定了目标的人，得到的第一个巨大的好处就是其潜意识中开始遵循一条普遍的规律。这条普遍的规律就是：“人能设想和相信什么，人就能用积极的心态去完成什么。”如果你预想出你的目的地，你的潜意识心理就会受到这种自我暗示的影响。它就会进行工作，帮助你到达那儿，而且你会对一些机会变得更加敏锐。这些机会将帮助你达到目标。由于你有了明确的目标，你知道你想要什么，你就很容易察觉到这些机会。天无绝人之路，这一点我们需要确信——如果人生交给我们一个问题，它也同时把解决问题的能力赋予了我们。

【巴菲特启示录】

所有的成功人士必定会有长期的规划，中期的规划和短期的规划。总之，事前要规划出自己近期或者长期所需要达到的目标。这样，就不会在现实的生活中迷茫。

或许人从一出生开始就是迷茫的，因为人永远不知道下一刻等待自己的命运是什么。在学校的时候或许是因为成绩不好，上班的时候或许是业绩不好，人的一生中可能会受到很多的批评，使自己迷失了方向。

但是人生不应该是迷茫的，应该设定一个好的目标让自己达到。这样就需要规划好每一步，并且尽量让每个步骤简单化，剔除那些不必要的步骤，争取尽快达到目标。

除了简单化之外，还要让每个目标看起来是可以实现的，太过于艰难的目标很容易打击一个人的积极性。

当然，巴菲特的意思并不是说，专门去找一些容易的事情来做。巴菲特是希望每一个小步骤，都尽量看起来是比较容易实现的。先一步步地实现那些小目标，过了一段时间之后就会发现，其实，你是在做一件非常了不起的事情。

不打无准备之仗，机遇永远只在路上

俗话说，机遇只给准备好的人，失败者错失机会，智者善抓机会，成功者制造机会。选择好的投资时机是巴菲特最重要的投资技巧之一。在巴菲特看来，投资艺术其实就是对实际把握的艺术，选择了错误的时机就注定是失败的投资，而抓住了好的机遇，就等于成功了一半。

巴菲特认为机会就在你面前。大多数人看不见这种机会，只是因为他们忙着寻找金钱和安定，所以，他们得到的也就有限。当你看到一个机会时，你就已经学会了并且会在一生中不断地发现机会。当你找到机会时，就能避开生活中最大的陷阱，就不会感到恐惧了。

生活中有很多人，当他们面临投资良机时，却退缩了。因为他们的内心充满恐惧，一开始就害怕灾难。出于这种消极情绪，他们决定不投资，或者是把不该卖的卖掉，把不该买的买回，投资行为的发生完全依赖于乐观的猜测或悲观的预感。如果他们有一点点犹太人的投资知识和投资经验，并且做好准备的话，这些问题都能迎刃而解。

在犹太人看来，成功投资的一个基本原则是无论市场行情上涨还是下跌，都应该随时准备获利。实际上，最好的投资者在市场萧条时反倒能赚更多的钱。这是因为，行情下跌的速度比上涨的速度快。正如投资高手所言，牛市缓缓来临，而熊市却瞬间光顾，如果你无法对市场的每一种情况进行把握，作为投资者，而不是投资本身，你就是在冒险了。

“打先锋的赚不到钱。”仅二十二三岁却像个老成的生意人的洛克菲勒，一贯坚持着这个信条和策略。在人生的马拉松赛上，让别人打头阵，找准机会再迎头赶上是很明智的，得到冠军的马拉松选手几乎都这样说和这样做。“不管打先锋的如何吹牛，绝不可盲目下手。”

洛克菲勒做中间商时一直把这句话当座右铭。不久，石油中间商洛克菲勒又用它打开了美孚石油的大门。沉默寡言的洛克菲勒好似一条精力无穷的猎豹。输

往欧洲的食品和北军的军需品猛增，联邦政府狂印钞票，导致了恶性通货膨胀。洛克菲勒同联邦政府和北军当局并未打过特别的交道，然而他却赚了不少钱，并不断购进货物。和佛拉格勒一道买进的盐，如今成了投机市场上的抢手货，盐的生意给他带来了财富，这时公司已发展为附带经营牧草、苜蓿种子的大公司了。善于把握投资的一个个良好时机，让洛克菲勒独揽了公司的经营大权。

“我们赚了这么多钱，拿来投资原油吧，怎么样？”他跟克拉克商量道。

“想投资暴跌的泰塔斯维原油？你简直疯了，约翰。”克拉克不以为然。

“据说尹利镇到泰塔斯维计划修筑铁路，一旦完工，我们就能用铁路经过尹利运到克利夫兰……”

尽管洛克菲勒磨破了嘴皮，克拉克仍旧是无动于衷。洛克菲勒于是开始单独行动，他拿出4000美元，和安德鲁斯一起发展炼油事业，成立了一家新公司。他独家包揽了石油的精炼和销售过程，这真是比“卡特尔”还要“卡特尔”的方式！1865年，洛克菲勒·安德鲁斯公司共缴纳税金3.18万美元。克利夫兰的大小炼油厂共有50多家，洛克菲勒·安德鲁斯公司规模最大，它仅雇用了37人，1865年销售总额却达120万美元之巨。洛克菲勒用他的耐心去等待机会，当机会来临时，他又毫不犹豫地，迅速抓住它，从而取得巨大的成功。

从上面的例子可以看出来，无论是巴菲特还是洛克菲勒，他们一旦发现生活中赐予他们的机会，就会毫不犹豫地抓住，从中发现赢利机会。从细节中发现有价值的股票，这是巴菲特一直都坚持的一项投资习惯，投资者也应该逐渐培养自己的这种敏锐的投资嗅觉，一旦发现就毫不犹豫地买入，一定会得到令人满意的结果。

【巴菲特启示录】

市场上的机遇稍纵即逝，要时刻保持战斗的状态，做足准备，才能不会让机遇溜走。

在巴菲特看来，在投资市场上准备的含义更多的是指耐心等待绝佳的投资机会出现，而不去轻率地作出决定。当遇到好的时机时，要及时出手，把握时机，既不能盲目，又要防止犹豫不决。

成功的人永远在路上

巴菲特曾这样反问问他如何获得成功的人：当你有一个想法时，你能在第

一时间实现它吗？巴菲特不断提示人们，当机会来临时，不要畏首畏尾，要果断采取行动。事实上，任何机会都不是一眼能看得见的，而且很多机会都是一闪而过，这不仅需要我们拥有良好的分析能力和判断能力，更要具备思维敏捷、行动果断的素质。在巴菲特写给股东的信中，他曾多次提到要敢于行动。

伯克希尔总是积极寻求各类保险业务，包含“霹雳猫”与大型单一风险，因为在巴菲特看来，他们无与伦比的财务实力，使得投保客户可以确定无论在多糟的状况下，他们都可以顺利获得理赔；他们可以最快的速度向客户完成报价；可以签下比其他保险公司金额更高的保单。其他竞争同业大多都有范围广阔的再保条款，并将大部分的业务分保出去，虽然这样的做法可以让他们避免重大的意外损失，但却也破坏掉了他们的弹性与反应时间。

伯克希尔抓住投资与购并的动作向来相当快，在保险业务方面我们的反应速度也是如此；另外还很重要的一点，高额的保险上限吓唬不了巴菲特，相反更能引起他的兴趣，他可以接受的最高理赔上限是 10 亿美元，相比之下，其他同业所能容忍的最高理赔上限仅为 4 亿美元。

虽然巴菲特自己也承认，这样的方式总有一天会让自己碰上大麻烦，但是他自己本人却可以接受这种变动剧烈的结局，只要长期的报酬可以令人满意。讲得再白一点，我们比较喜欢上下变动的 15%，更甚于平淡无奇的 12%。而正因为大部分的经理人倾向平淡，这使得我们长期报酬极大化的目标享有绝对的竞争优势，当然我们会密切注意，避免让最坏的状况超越我们可以容忍的范围。

在 1989 年巴菲特致股东的信中，巴菲特就自己曾经犯过的某些错误作了这样的总结：在犯下其他几个错误之后，我试着尽量只与我们所欣赏喜爱与信任的人往来，就像是我之前曾提到的。这种原则本身不会保证你一定成功，二流的纺织工厂或是百货公司不会因为管理人员是那种你会想把女儿嫁给他的人就会成功的，然而公司的老板或是投资者，却可以因为与那些真正具有商业头脑的人打交道而获益良多。相反的，我们不会希望跟那些不具令人尊敬的投资者为伍，不管他的公司有多吸引人都一样，我们永远不会靠着与坏人打交道而成功。

其实有些更严重的错误大家根本就看不到，那是一些明明我很熟悉了解的股票或公司，但却因故没有能完成投资。错失一些能力之外的大好机会当然没有罪，但是我却白白错过一些自动送上门，应该把握却没有好好把握的买卖，对于伯克希尔的股东，当然包括我自己本身在内，这种损失是难以估计的。

从星期四到星期一的股东会期间，波仙都将提供股东特惠价，所以如果你希望避开星期五晚上到星期天的拥挤人潮，你可以在其他时间上门光顾，记得表明股东的身份。星期六我们会营业到晚上 6:00，波仙的营业毛利要比其他主要竞

争对手低 20 个百分点以上，所以买得越多省得越多。这是我的老婆跟女儿告诉我的，她们两人都谨记从前一个小男孩的故事：他因为错过一班公车而走路回家，同时骄傲地表示自己因此省下了 5 毛钱，他爸爸听到之后很生气地说：“要是你错过的是出租车，不就可以省下 10 元钱吗？”

从巴菲特的言辞中，我们不难看出这位“股神”对自己错过的那些机遇所持有的遗憾，的确，切入点的时机是很难把握的。所以，如果你拥有的是一个绝佳的生意，那就丝毫不要为某一个事件的发生，或者它对未来一年的影响等等而担忧。比如，在巴菲特的经历中，常常会因为，在某些时间段，政府施加了价格管制政策，企业因而不能涨价，即使最好的企业有时也会受影响。但是，要记住，管制该发生的时候就会发生，它绝不会把一个杰出的企业蜕变成一个平庸的企业。而且，政府是不可能永远实施管制政策的。

一个杰出的企业可以预计到将来可能会发生什么，但不一定会准确到何时会发生。重心需要放在“什么”上面，而不是“何时”上。如果对“什么”的判断是正确的，那么对“何时”大可不必过虑。

【巴菲特启示录】

巴菲特具有超人的耐心和执著，同样具有当机立断的另一面。在金融危机来袭时，雷曼兄弟公司向巴菲特求援，他不为所动，但当高盛把电话打过来时，正在喝着樱桃可乐的巴菲特只用了一刻钟就敲定了 50 亿美元的投资计划。投机大师索罗斯也提醒投资者，在你犹豫不决的时候，请记住别人的教训，用过去的事例告诫自己，不能再错过机会，不能再重蹈覆辙。当断不断必受其乱，优柔寡断必误时机，看准了就要果断行动。思想的敏锐和行动的果断，是我们必备的素质，也是任何成功人士必须拥有的先决条件。

阅读和调研：“股神”成功经营财富的利器

“没有大量的阅读，你不可能成为一个真正成功的投资者。”在 2008 年伯克希尔·哈撒韦的股东大会上，一个 17 岁的小伙子问巴菲特：如何能成为一名伟大的投资者？巴菲特的回答非常简单：“读一切可读之物。”

巴菲特的回答并非信口开河，而是多年受益于阅读所给出的自然而然的答案，巴菲特曾经说过：“我的工作就是阅读。”而阅读也确实为他带来了投资机

遇。2002—2003 年，他就是通过阅读年报选中了中石油，并通过调研确认了自己的判断，从而入股。

巴菲特每天会花大量的时间来阅读企业的业绩报告。在发现感兴趣的公司后，他会阅读大量相关书籍和资料，并且进行调查研究，寻找年报后面隐藏的真相。他把自己的投资归纳为阅读和调研的结合。首先选择自己了解的产品，然后找到相关公司的大量年报，及 10 年间所有关于这家公司的报道，深入钻研，沉浸其中。在读完这些材料之后，他会四处奔走，对这家公司的雇员、竞争对手进行访谈，就像记者采访一样。最后他把这家公司的经营状况像故事一样写出来，以便验证自己的思路。

对于巴菲特的阅读习惯，投资伙伴芒格深表赞同，他说：“没有大量的阅读，你不可能成为一个真正成功的投资者。”

那么，作为我们普通人，应该怎样养成良好的阅读习惯呢？

首先，你要舍得投入时间。忙不是借口！如果世界上最富的人都能每天花两个小时来阅读，你怎么就不能抽出时间呢？合理安排一下每天的行程，把一些工作授权，少看点电视，都可以帮你节省出整块的阅读时间。总之，忙得没有时间阅读的人，一定不会成为一个好的投资者。

其次，要选择有价值的读物。比如，对于从事投资的人士来说，企业年报是免不了的功课。其他的商业财经人士，可以选择比较严肃的财经媒体，如英文的《金融时报》、《经济学人》、《商业周刊》和中文的《21 世纪财经报道》、《经济观察报》等报刊。这几个报刊都是由精通金融、经济的编辑团队出版，并各有所长，结合在一起会成为非常好的阅读组合。

再次，要训练自己的阅读速度。试想，如果巴菲特读完一份《金融时报》需要一天的时间，那他还哪有时间干别的呢？研究人员还发现，阅读速度越快的人，对信息的理解反而越好。我们在学校的时候，发现一些学生学习进度特别快，考试成绩却比别人高出一大截，也间接验证了这个道理。对于有志于从阅读中提升投资水平的人来说，你要做的就是提高理解能力的同时尽量提升阅读速度。

巴菲特推荐投资者阅读的书籍有哪些呢？

(1) 《证券分析》(格雷厄姆著)。格雷厄姆的经典名著，专业投资者必读之书，巴菲特认为每一个投资者都应该阅读此书十遍以上。

(2) 《聪明的投资者》(格雷厄姆著)。格雷厄姆专门为业余投资者所著，巴菲特称之为“有史以来最伟大的投资著作”。

(3) 《怎样选择成长股》(费舍尔著)。巴菲特称自己的投资策略是“85% 的

格雷厄姆和15%的费舍尔”。他说：“运用费舍尔的技巧，可以了解这一行……有助于作出一个聪明的投资决定。”

(4)《巴菲特致股东的信：股份公司教程》。本书搜集整理了20多年巴菲特致股东的信中的精华段落，巴菲特认为此书是整理其投资哲学的一流工作。

(5)《杰克·韦尔奇自传》(杰克·韦尔奇著)世界第一CEO自传。本书英文版2001年9月11日出版，立即在Amazon销售排行榜上名列第五位。这本书稿酬高达700万美元，被全球翘首以待的经理人奉为“CEO的圣经”。韦尔奇是管理界中的“老虎”伍兹，在本书中首次透露管理秘诀：在短短20年间如何将通用电气从世界第十位提升到第二位，市场资本增长30多倍，达到4500亿美元，以及他的成长岁月、成功经历和经营理念。这本自传是他退休前的最后一个大动作。巴菲特是这样推荐这本书的：“杰克是管理界的‘老虎’伍兹，所有CEO都想效仿他。他们虽然赶不上他，但是如果仔细聆听他所说的话，就能更接近他一些。”

(6)《赢》(杰克·韦尔奇著)。巴菲特的话：“有了《赢》，再也不需要其他管理著作了”，这种说法虽然显得夸张，但是也证明了本书的分量。《赢》这类书籍，包括下面要介绍的《女总裁告诉你》、《影响力》都是以观点结合实例的方法叙述，如果你想在短时间内掌握其中的技巧，那么你只需要抄写下书中所有粗体标题，因为那些都是作者对各种事例的总结，所以厚厚的一本书，也不过是围绕这些内容展开。但如果你认为这便是本书精华，那么你就错了，书中那些真实的实例以及作者的人生经验才是这类图书的卖点。技巧谁都可以掌握，但是经历却人人不同，如果你愿意花时间阅读书中的每一个例子，相信你会得到更多宝贵的东西。

【巴菲特启示录】

巴菲特的投资成功秘诀是大量阅读加调查研究。大量阅读是掌握大量相关信息，调查研究是实事求是，而大量阅读是基础和前提。如果你想学习巴菲特，首先问问自己，你经常读书吗？

正如巴菲特所说，学习投资很简单，只要愿意读书就行了。

希望在投资领域也有所收获的朋友，不妨牢记巴菲特的这一秘诀：多读书。在阅读中发现投资的机遇，成就自己。

只要敢为，没有什么做不到的事

工作与生活永远是变化无穷的，我们每天都可能面临改变：新的产品和服务不断上市、新科技不断被引进、新的任务被交付，新的同事、新的老板……这些改变，也许微小，也许剧烈。但每一次的改变，都需要我们调整以便重新适应。改变是对某些旧习惯和老状态的挑战，如果你紧守着过去的行为与思考模式，并且相信“我就是这个样子”，那么，尝试新事物就会威胁到你的安全感。对于个人发展来说，冒险是通向强者的必经之路。在很多情况下，强者之所以成为强者，就是因为他们敢为别人所不敢为。

世界上许多伟大的成功者都属于那种敢想、敢做、敢成败的人，而有些所谓智力超群、才华横溢的人，却因瞻前顾后、不知取舍而终无所获。

巴菲特刚毕业的时候曾就职于格雷厄姆纽曼公司。当时有一只股票的价位非常便宜，它就是位于马萨诸塞州的新贝德联合铁道股票。他们的单股股票的计算现金值是120美元，而交易价格却是40美元。当时巴菲特给人们推荐这只股票，却很少有人相信他，但是他坚信自己的判断是正确的，所以巴菲特把自己当时所有的积蓄都投资到这上面，结果他赚了一笔。

同样的事情发生在1972年。当时华尔街上的人都疯狂地关注于那些成长型的股票，包括施乐、柯达、雅芳等。但是巴菲特却反其道而行之，他为伯克希尔·哈撒韦公司买下了另外两只股票：威尔斯法戈公司和西斯糖果公司的股票。到了1973年，巴菲特的投资策略就显示出他的正确性。这一年，道琼斯指数回落，那些被人们看好的股票一路狂跌，而巴菲特却并没有受到这次股市下跌的任何影响，相反的，他又狠狠赚了一笔。

高风险，意味着高回报。敢于冒险的人，才会赢得人生辉煌。而且，那种面临风险审慎前进的人生体验可以练就过人的胆识，这更是宝贵的精神财富。巴菲特无疑是这种财富的拥有者：他凭着过人的胆识，抱着乐观从容的风险意识知难而进，逆流而上，往往赢得了出人意料的成功。这种身临逆境，勇于冒险的进取精神是成就“股神”的又一重要因素。

我们常听说，天才、运气、机会、智慧是成功的关键因素，但更多的人失败是因为有三件事没有做完善，即缺乏敢想的勇气，缺少敢做的能力，没有敢成败的决心。

第一件事：敢想。

一个人连想都想不好，还能做得好吗？想得好才能做得好。成功的人是第一个吃螃蟹的人，他们总是先例的破坏者。不成功的人不明白这样一个基本的事实：人们之所以能够获得报酬，是因为他们能够做些什么。他们还不明白一种必然的结果：人们由于能够做些使价值大量增值的事而获得高的报酬。谁想获得成功，他就必须实实在在地创造别人想要的东西，而不应该将其停留在梦想之事。

成功伴随敢想而来，敢想为成功扬帆起航，能想的人，头脑长在自己的肩上；会想的人，从不钻牛角尖；敢想的人，随时都在追寻目标，准备前进。敢想不是妄想，不是瞎想，不是空想。

第二件事：敢做。

在成功当中，敢做倾向于一种谋略。能不能把一件事做成功，关键看使用什么方法和技巧，只要有特殊的套路、明确的实施方案和清晰的目的，一切按计划运作，成功就指日可待。

成功是每个人都梦寐以求的。然而，成功不是天上掉馅饼，天下也没有免费的午餐，芝麻开门更是阿拉伯世界的神话。成功有成功的游戏规则，成功有成功的奥秘和学问。不断地追求，才有不断的进步；不断地执行，才有不断的成就；不断地积累，才有不断的提高；不断地提高，才能取得更大的成功。

第三件事：敢成败。

在你的人生历程中，处处充满着机遇和挑战。对于跋涉在成功道路上的人来说，每一步都需要付出艰辛，而对人生的每一次考验、每一次挫折，他们决不畏惧，不怨天尤人，也不空等自天而降的馅饼，只要捕捉到机会，即善加运用，同时，以己所能，借着自动自发的激情与坚定的意志，勇敢地奋斗，孜孜以求。在境况的改善中，感受到成功者甘美的人生滋味。你也不难发现，那些取得辉煌成就的人都有一个共同的特征，那就是敢于成败的决心，他们面对任何狂风暴雨时都能镇定自若，就算一旦陷入泥淖，也会迅即解脱，继续前行。

【巴菲特启示录】

成功是一种挑战自我的过程，对你来说，需要更大的胆量、更快的速度、更奇的招数才能脱颖而出，掌握先机。这就是说，敢想、敢做、敢成败是你必须遵循的成功法则。人生成败系于“敢”字，你能否做到呢？

第五章 投资和婚姻一样，是每个人的终身大事

11 岁，开始小规模地购买股票

可能是由于受到作为股票经纪人的父亲的影响，巴菲特从小就对股票有着浓厚的兴趣。因为巴菲特很崇拜他的父亲，而且他和父亲的关系也很亲密。

在巴菲特快 10 岁的时候，父亲答应带他去纽约旅游一趟。本来父亲的安排是在纽约观看一场橄榄球比赛，然后再参观一个当时的画展，最后再去游乐园玩。但是，到了纽约巴菲特却对父亲说，他第一个想去的地方其实是华尔街，这令父亲很惊讶。不过，他还是满足了巴菲特的愿望，首先参观了世界的金融中心——华尔街的股票交易所。

第一次来到股票交易所的巴菲特，显得十分兴奋，他对股票这种似乎具有着魔力的东西充满了兴趣。交易所里可以说是人山人海，很多人的手里拿着厚厚的股票报单大声地叫着各种各样的数据，场面很是活跃。巴菲特一边看着那些人的激动表现，一边紧紧地盯着他们手里的股票和债券单据。那一刻小小的巴菲特的被震惊了，他被股票深深地吸引着。那个时候他就在自己的心底默默地念道：我今后一定要在这里工作，这里才有我的生命和灵魂。

在这之后，巴菲特还常常来到位于他们楼下的哈里斯·厄珀姆证券交易所。当时奥马哈的股票报价正是源于这里，这里有很多当地的知名金融人士出入，这对于巴菲特来讲也是一个很大的影响。当时的股票投资商哈里斯·厄珀姆经常让巴菲特把股票的价格写在黑板上，对巴菲特他永远很放心，而巴菲特也很热衷于做这样的事情。

有一次巴菲特在接受记者采访的时候说道：“我从小就对股票特别感兴趣，这样的爱好大约在我 11 岁的时候就达到了顶点。当时我就在哈里斯·厄珀姆那

里做简单的工作，我主要是负责在木板上作一些标记，我的父亲当时也在那里工作，他是一名出色的股票经纪人。后来我的工作范围也在慢慢地变大，从刚开始简单地作标记到后来绘制相关的资料图标。当我按要求做完所有的工作后便会拿起我当时最爱的一本商业书来读，那本书籍就是我的导师格雷厄姆的《证券分析》。当时在看到这本书后，我似乎就像是一个在深夜里走路的人突然找到了光亮一样。”

时间一长，巴菲特的兴趣越来越浓厚，在每次从交易所回来之后，巴菲特就开始拿出一张纸把股价的走势图画上，然后开始认真地研究它们的涨跌。在巴菲特的内心有一种想解释清楚股票之所以会这样变化的念头。由于父亲对巴菲特所要做的事情大都是持赞同的态度，久而久之也就接受了巴菲特对于股市的痴迷，还经常带领巴菲特出入他的办公室。巴菲特在父亲那里学到了很多的东西。

正是由于这种特殊的成长环境，因此巴菲特在股票方面有着很强烈的自信感。正是因为拥有这份自信感，所以巴菲特很想投入到实际的股票投资中体会一下成功的喜悦，而且这种愿望越来越强烈。

在11岁的时候，巴菲特终于开始了他的梦想——他开始少量地购买股票。他在每股38.5美元的价位果断地买进了3股“城市服务”优先股股票，还给姐姐多丽丝也买了3股。多丽丝后来回忆道：“我认为他很清楚自己都在干什么。这孩子简直生活在数字之中。”然而，“城市服务”优先股的价格却跌到了27美元。当股价又回升到40美元时，巴菲特抛出股票，扣除佣金，第一次在股市上获得5美元纯利。

显然，这对于一个11岁的孩子来讲已经是一个不错的结果了。巴菲特的姐姐指出，巴菲特不管什么时候对股票都有着很大的兴趣。“对于这个我不会有任何的怀疑。但是，当时我也没有想到他日后会取得现在的成绩。”

令巴菲特没有想到的是，在他抛售掉自己的股票不久，这只股票就迅速地涨起来了，后来竟涨到了202美元。这也变成了他耐心不够而受到的第一个教训，这个教训影响了巴菲特的一生。

尽管是初次试水，但对巴菲特来说这很显然是历史性第一次，同时，他也将以史上购买股票最小年龄者载入股市的史册。

【巴菲特启示录】

巴菲特后来的成就与他早期的股市试水有着不可分割的关系，早期的投资经历为他日后事业的发展奠定了坚实的基础。同时，我们也不可忽视父亲对巴菲特

的影响，因为巴菲特的父亲曾经在小时候经历了太多的痛苦，所以为了不让自己的孩子遭受和他一样的痛苦，他对自己的孩子从来没有苛责。对巴菲特，更是充满信心地鼓励他，而且对巴菲特所做的大部分事情都表示赞同，他积极鼓励巴菲特从事自己热爱的东西，这些无不成为巴菲特的成功奠定基础。

形成自己的投资风格

初入股市的人都希望能找到一套完全适合自己的投资理论，于是总喜欢将投资大师们的一些成功的经验直接运用。事实上，大师的经验固然好用，但是否适合自己却需要实践的证明。所谓，虾有虾路，蟹有蟹路，条条大路通罗马。不管别人是怎么赚钱的，找到并坚持适合于自己的投资风格与投资方法才是最重要的。

在美国，有很多像巴菲特一样自小便对股票投资感兴趣的人，但是最后能在华尔街大放异彩的人却寥寥无几。巴菲特之所以能成为巴菲特与他别具一格的投资风格密不可分。

与其他人只把投资当做业余爱好不同，巴菲特把这种爱好当做自己的专业追求与人生目标，并抱着谦虚的态度不停地拜师学艺，在学习与实践中提高自己的投资水平。“投资的成功首先是在于你能否老老实实承认自己所不知道的东西，接下来是你勤勤恳恳地学习，使自己不再无知。”巴菲特这样说。

巴菲特曾经师从格雷厄姆。格雷厄姆的课让巴菲特大开眼界。格雷厄姆的执教风格十分灵活，他采用古希腊哲学家苏格拉底的双向交流式授课方式，投资理论完全用真实的股票买卖进行讲解，十分生动有趣。

巴菲特的另一位导师是费雪。巴菲特早期谈到费雪对自己的影响时，曾经说过：“我在他身上学到了‘无盖饮水法’方法的价值：走出去和竞争者、供应者、顾客交谈，从中找出一个行业或者一家公司是怎样实际运作的。”

巴菲特觉得拜这两位大师为师是他一生中引以为豪的选择。他深刻地体会到，找到一位能改善自己的思考方法与行为方式的人生导师是成功的捷径。

两位股票投资大师虽然具有不同的投资策略与方法，但他们的目的是相同的——获得利润。巴菲特在这两位老师的理论中学到了很多，他能取得现在的成功，与两位导师的教诲是分不开的。

巴菲特选对了人生的导师是他成功的第一步，但如果他仅仅是将吸收运用知识作为目的也不会有以后的巴菲特。更重要的是，巴菲特在融会贯通两位导师理

论的基础上，加上自己的理解，对公司及其经营的一些特质作深入研究的方法是吸取了费雪的理论，而在价格与价值这些数量上的概念方面是吸取了格雷厄姆的理论。然而，巴菲特并没有生硬地吸收他们的理论，他把两者融会贯通，形成了自己的风格。

青出于蓝而胜于蓝，巴菲特师从两位投资大师，博采众长，在投资界后来居上，声望超过了老师。

玛丽·巴菲特是巴菲特的儿媳妇，她在《巴菲特原则》一书中这样写道：“当我们剖析沃伦的投资哲学时，你会发现如下事实。

“部分的本杰明·格雷厄姆。他学习本杰明以企业前景为重点的投资哲学，及强调价格是选择投资的主要动因。部分的菲利普·费雪。费雪是神话般的资产管理人，也是沃伦奉为圭臬的著作的作者，他的著作中主要影响沃伦思想的是‘只有最优异的企业经营与远景是唯一值得投资的商业价格’以及‘没有一个适当时间将最优秀企业脱手’的理论。部分的劳伦斯·彭博。彭博是20世纪30年代的思想家及作家，他的‘消费独占企业是最佳投资价值’的理论影响了沃伦。部分的约翰·布尔·威廉氏。威廉氏是20世纪30年代的数学家与财务哲学家以及哈佛大学出版公司出版的《投资价值理论》的作者。部分的罗德·肯尼士。肯尼士是有名的英国经济学家。沃伦吸取他‘着重组合概念’‘认真研究某一领域虽重要但不可失之一偏’的理论。部分的艾格·史密斯。史密斯是《长期投资股票》一书的作者。部分的查尔斯·慕格。慕格是一位法学家及一家财务公司的主持人。他是沃伦的朋友及合伙人。他说服沃伦把焦点集中在精算购买优异企业的买价，而不只是单纯地跟随格拉罕式的买价论。”

从巴菲特儿媳的描述中，我们不难看出：巴菲特并不是一夜之间变成投资大师的，他的聪明才智是通过持续不断地撷取各家思想精华而得来的。

在股票市场上，有许许多多的、大同小异的、流派各异的理论和分析技术，每一种理论和分析技术都有各自的应用原理和实用对象。但是，殊途同归，任何理论和技术的出现，其终极目的都是相同的，只不过是各自的切入点略有不同而已。

作为一位投资者，要想在股市上获得真正的成功，其实并不需要将所有的理论和分析技术都弄通弄透，炒股并不需要那么多繁文缛节的东西。越是简单实用的东西，就越能够直截了当实现自己的赢利目标。

因此，在股市上炒作，往往只需要一种简单实用的炒作原则，一些最简单的常识，一套坚决执行的纪律和属于自己的炒作风格就已经足够了。

【巴菲特启示录】

美国林克斯投资顾问公司总裁彼德·泰纳斯曾经对全美投资基金作过调查，得出的结论是，大多数大师之所以成为大师，并不是因为他们具有过人之处和独门暗器，而仅仅是因为他们具有一个相对固定的投资风格、一套简单有效的投资原则，以及坚定地按此去做的严明的纪律。这是绝好的佐证。

实际上也正是如此，中外众多的炒股人士各自所用的方法各不相同，但有一条是相同的，那就是，他们都具有自己独特的炒作风格。这是成功的根本保障。天生我才必有用，你为什么将自己的聪明才智发挥到极致呢？

懂得借鸡生蛋，让钱生钱

在巴菲特看来，一个人生活在世界上，需要去赚钱，但是不能被钱所羁绊。赚钱，是要讲究特殊技巧和方式的。实践证明，一个成功的人，尤其是希望在行业内有突出成就的人，必须是具有开拓性的人。他必须具备创新精神，勤于思考也敢于突破，懂得利用可再生资源去寻求更大的发展。否则，就永远是保持生存而不是飞黄腾达。

巴菲特明白，金钱是为人服务的，人不应为钱劳累。他在运用复利的方式不断翻滚金钱的时候，没有感到疲倦、感到艰辛。他认为，积累财富既要寻找机遇也要顺其自然。否则人就可能被金钱所左右，也许会沦为金钱的奴隶。

巴菲特常常提醒那些整日为金钱疲于奔命的朋友：我反对拼命，我赞成技巧。巴菲特永远只是把赚钱看成是一件有意义的事情，但并不是迷恋金钱的本身。

实质上，在拥有了大量的金钱之后，钱就是一张纸片，或者是一串数字而已。更大程度上，钱就是一个概念。巴菲特认为，一个人的能力和精力永远是有限的。而这个时候，个人必须凭借外部力量最大限度地扩展财富，学会让钱来为你服务。

每个人的个人资金都是有限的，不可能有太大的作为，尤其是一些初步涉及投资领域的新人。巴菲特反复强调，善于用别人的钱来进行投资不失为一种逾越自有资金局限、规避风险的方法。

巴菲特能够在投资市场取得非凡的成绩，一方面是他能够对股市有高超的把握，另一方面就是他一直善于利用外来的资金进行投资。从无到有，从小到大，

实现财富的跨越式积累。

巴菲特在大学毕业后，回到父亲的公司工作了一段时间，之后到导师格雷厄姆的纽曼投资公司工作，他以这个公司为跳板，学到了很多的投资理论和实践经验。在纽曼公司解散之后，巴菲特又回到奥马哈，并且在一个家庭宴会上宣布成立合伙公司，希望亲友们都来参与。

巴菲特的这个方式，也就是典型的借鸡生蛋方法。

随着一步步的财富积累，巴菲特也有了一定的资金。但他仍然使用让钱生钱的办法，再次扩大规模。

伯克希尔公司的前身，是1790年建立的美国第一家纺织厂。这家公司一直由蔡斯家族所掌握。伯克希尔公司后来发展成为美国的龙头企业，最后成为一个多工厂联合体。

1955年之后，由于蔡斯的经营观念陈旧落后，难以跟上社会发展的水平，外部环境非常不理想，所以最后被迫与哈撒韦制造公司合并，公司更名为伯克希尔·哈撒韦公司，新任总裁名叫斯坦顿。

在公司合并的开始几年里，斯坦顿置办新的设备，提高生产效率，公司很快发展成为新英格兰外最大的也是唯一幸存下来的纺织品制造商。

不过，随着年龄的增大，斯坦顿后来变得苛刻而孤僻。到20世纪60年代初，已经70多岁的斯坦顿不断地加大对公司的投入，但还是无力回天，公司的经营状况一路下滑，再加上公司内部他和弟弟之间的矛盾丛生，一切的前景不容乐观。

面对满目疮痍的公司现状以及已经无法遏制的股票暴跌，几乎没有人敢去伸手援助了。

此前，巴菲特就购买了伯克希尔·哈撒韦公司的一些股票。这是因为股价在市场上降到了一半。那时候他还没有更多的想法，不过最后看到公司无法经营下去的状况，他也陷入深深的思索之中。这毕竟是一个老牌的公司，很多年来在人们的心目中享有盛誉。巴菲特因为购买了伯克希尔·哈撒韦公司的一些股票，已经与它有了关联。看到公司如此处境，他突然萌生了一个新的想法：那就是通过接管这家公司，把自己的纯粹投资者身份变成既是投资者又是经营者的双重身份，以获取更高的利润。

于是在这个几乎变成废墟的地方，在当地的投资者都唯恐躲避不及的时候，巴菲特却反常地主动靠近伯克希尔·哈撒韦公司。

巴菲特在综合自己的看法之后，立即采取了措施。他加大了对伯克希尔·哈撒韦公司股票的购买，并且直接找到公司的大股东购买他们手上的股票。

巴菲特的投资行动引来很多人的观望，他们不理解这个猎手在这片已经荒芜的土地上还能找出什么财富。在他们看来，这家公司就是只能往里贴钱而不能够见到效益的泥潭。

而随着情况的发展，大家慢慢发现，这家公司在巴菲特的手中慢慢地变成了一个全新的企业。他以此为据点，正式向商场发起了他的总进攻。巴菲特坚信，伯克希尔·哈撒韦一定会带给他好运的。

在通过对伯克希尔·哈撒韦公司一段时间的考察后，巴菲特于1965年5月10日正式对它进行了接管。只是，巴菲特另有算盘，他借用伯克希尔·哈撒韦公司这个招牌，开始了他另外的计划。不久大家看到，伯克希尔·哈撒韦公司不再是一个单纯的经营纺织业务的公司，而是演变成一个全新的投资实体。他原先看中的公司人力资源，的确成为他的生财机器。即使巴菲特卧在床上，也不用担心那些人创造的财富流失到别处。这种杠杆原理，让很多的人和钱都能有序地为他创造着利润。巴菲特巧妙地借用了它的外壳。在之后不到4年的时间，伯克希尔·哈撒韦公司相继收购了一个联合企业和一家国家银行，业务扩张到包括海运、印刷、保险等方面。一个巨大资本王国的轮廓已经初见端倪。

众所周知，伯克希尔·哈撒韦公司成为巴菲特永久性的招牌，直到今天依旧长青茂盛。2002年《财富》杂志的一项调查发现，伯克希尔·哈撒韦公司成为美国最受人尊敬的10家公司之一。巴菲特的眼光的确是独特而敏锐的。他捕获伯克希尔·哈撒韦公司，并以此为平台，一步步将自己的事业推向顶峰。他那种无人可比的嗅觉和判断能力，尤其是借鸡生蛋手法的运用，令人惊赞。

巴菲特常常幽默地告诉朋友们说：我不喜欢劳动，尽管从小就被送到农场去锻炼，但是，我在那里没有扶犁耕地，只是多读了几本书，所以这个方面的缺陷就会得到另外方面的补充。无论成功的投资者还是投资机构，让钱生钱是最基本的赢利方式，只是我运用得多一些罢了。

在购买伯克希尔·哈撒韦公司之后的漫长岁月中，即使巴菲特拥有上亿元资产，他也没有丢弃借鸡生蛋的手段。尤其是涉足保险业，更是他这种思维的具体表现，也使他运用这个手段达到了登峰造极的地步。

【巴菲特启示录】

一般来说，一个成功的人是要具备很多条件的。也有一些条件是每个成功者都必须具备的，这一点巴菲特也不例外。巴菲特认为：任何一个成功的投资者，都是善于借用他人的力量来为自己创收的。在创业的时候没有钱，但并不妨碍成

功，这就要学会借鸡生蛋，让钱生钱。也就是要懂得让钱为你工作，而不是你为钱工作。

做自己的投资顾问，比专家赚得更多

巴菲特强调独立思考的重要性，然而有人认为，在目前非常危险的市场环境中，小投资者根本没有成功的机会，所以要么退出市场，要么求助于专业投资者。然而，在投资中，专业投资者并不像人们想象的那样聪明，业余投资者也并不像人们想象的那样愚笨，只有当业余投资者一味盲目听信于专业投资者时，他们在投资上才会变得十分愚蠢。事实上，业余投资者本身有很多内在的优势，如果充分加以利用，那么他们的投资业绩会比投资专家更出色，也会超过市场的平均业绩水平。

在新英格兰地区流传着一个消防员投资股票的著名故事。大概是在 20 世纪 50 年代，当时这位消防员注意到当地一家叫做 Tambrands 的生产女性卫生用品的工厂（后来这家公司更名为 Tampax），其业务正在以极快的速度扩张。这种情况让他想到，除非是这家工厂业务非常兴旺，否则怎么也不可能如此快速地扩张。基于这样一种推理，他和家人一起投资了 2000 美元购买了一些 Tambrands 的股票，不仅如此，在随后的 5 年里他们每年又再拿出 2000 美元继续购买该公司的股票，到了 1972 年，这个消防员已经变成了一位百万富翁。

不能肯定，这位幸运的消防员是否曾向经纪人或者其他投资专家寻求过投资建议，不过可以肯定的是，有很多投资专家会对他说，他投资于 Tambrands 公司的这种逻辑推理存在缺陷，如果他明智的话就应该选择那些机构投资者正在购买的蓝筹股，或者是购买当时非常流行的电子类热门股票，令人庆幸的是这位消防员始终坚持自己的想法。

很多投资者认为自己没有专业素养，想要依靠自己在投资领域赚钱难上加难，但是现实生活中有许多人不懂股票、房地产是什么，却能够投资致富。成功地利用理财致富者，大多不是专业投资者，而专业投资者未必能够以投资致富。

投资根本就不复杂，它之所以会被认为那么深奥复杂，非得依赖专家才行，是因为投资者不知如何应付不确定的投资世界，误将简单问题复杂化，无法自己冷静地作决策，总是想办法听取他人的意见。

由于不懂如何面对未知且不确定的投资环境，误以为必须具有未卜先知的能力，或是要有高深的分析判断能力才能做好投资，许多人便习惯性地就把投资决策

托付给专家。

然而，如同彼得·林奇所说：“5万个专业投资者也许都是错的。”如果专业投资者真的知道何时股票会开始上涨，或是哪一只股票一定可以买的话，他早就已经有钱到不必靠当分析师或专家来谋生了。

因此，以专家的意见主宰你的投资决策是非常危险的，投资到头来还是要靠自己。

事实上，业余投资者本身有很多内在的优势，如果充分加以利用，那么他们的投资业绩丝毫不比投资专家逊色，诚如彼得·林奇所说：“动用你3%的智力，你会比专家更出色。”依据他的观点，当你根据自己的选择来选股时，你本来就应该比专家做得更出色，不然的话，你把你的资金买入基金交给那些专业投资者就行了，何必费那么大劲儿自己选股却只能得到更差的回报，这样不是自找麻烦吗？

一旦你决定了依靠自己进行投资时，就应该努力独立思考。这意味着你只依赖于自己的研究分析进行投资决策，而不要理会什么热门消息，不要听证券公司的股票推荐，也不要看你最喜爱的投资通讯上那些“千万不要错过的大黑马”之类的最新投资建议，这也意味着即使你听说沃伦·巴菲特或者其他权威人士正在购买什么股票也根本不要理会。

(1) 他有可能是错的！即使他的选择是正确的，你也不可能知道什么时候他对一只股票的看法会突然改变而将其卖出。

(2) 你本身已经拥有了更好的信息来源，并且这些信息就在你的身边。你之所以能够比投资权威人士获得更好的信息，是因为你能够时时追踪记录你身边的信息。

【巴菲特启示录】

如果你平时在自己工作的场所或者附近的购物中心时能够保持一半的警觉，就可以从中发现表现出众的优秀公司，而且你的发现要远远早于那些投资专家。任何一位随身携带信用卡的消费者，实际上在平时频繁的消费活动中已经对数十家公司进行了大量的基本面分析。你日常生活的环境正是你寻找“10倍股”的最佳地方。

投资到头来还是要靠自己，所以投资者应想办法充实投资智慧，让自己也成为专家。事实上，投资并不需要太多专业知识，只要能够身体力行，不需要靠专家也可以致富，拥有正确的投资观，你可能比专家赚得更多。

重视投资中的细节

重视投资的细节是巴菲特的重要投资习惯。细节决定成败，在巴菲特看来，无论做什么事情，要想取得成功，要想比别人更为优秀，就必须留意那些事关重大的细节。巴菲特指出，当一个人能把重视细节培养成为一种投资习惯时，财富自然就会逐渐增多。

有一次，巴菲特弯腰捡起了地上的一枚硬币，他的这个举动令所有在场的人都非常吃惊，但巴菲特却说：“这是另一个10亿美元的开始。”巴菲特其实是在告诫大家：在投资中要注意每一个细节，要珍惜每一分钱。财富是一点一滴积累起来的，不要妄想一夜之间变成富翁。

细节体现在一些小事当中。那些本身看起来并不起眼的小事，日积月累，或许会严重地影响投资的结果。

以投资基金为例，收益便隐藏在许多细节当中。基金的购买方法有认购与申购两种。投资者对一只基金产品的建仓期充满信心时，可以选择在基金认购的时候购买。而在股市上涨中，假如考虑基金的建仓期收益不确定以及时间成本，可以选择基金认购的方式，此时不需要考虑其基金净值的高低，因为基金的收益是由你投资的额度而不是由你持有多少基金单位决定的。基金投资中的潜在收益就隐藏在这“细节”当中。

投资者可以购买一家基金管理公司旗下的多只不同类型的基金，也可以按照基金配置品种的市场变化，进行同一家基金管理公司不同类基金产品之间的转换，这不仅能达到灵活投资的目的，还能减少不必要的申购、赎回费用。这同样也是“细节”在起作用。

此外，基金投资理念中的“细节”，一样可以产生基金投资中的额外收益。基金产品的申购、赎回费率是非常高的，尤其是持有基金产品的时间越短，基金的申购（后端）、赎回费率便越高。投资者只要坚持长期投资理念购买基金产品，就能够享受到较低的费率，通常5年费率便接近于零了。

对很多投资者而言，税收也是“小事”之一。因此，他们没有足够地重视这件事。然而，随着时间的推移，延缓纳税会严重影响股票的增值。这听起来或许是一件小事，但是对一个长期投资者而言，这便成了一件大事。

因此，巴菲特提醒投资者，对于投资中的所有细节小事都不能忽视。然而，当一个人正在股市上赚大钱时，常常特别容易忽视这些不起眼的细节。对他们而

言，假如每年可以取得 25% 的丰厚利润，就不会在乎 1.9% 的基金管理费用；假如在股市上每年可以取得 40% 的高额利润，也就不会在乎那每星期 40 美元的代理佣金。对很多投资者而言，他们心目中的股市好像只会上升，不会下跌。那些在股市上久经历练的投资者，深知只靠以往几年的市场行情来对未来股市作出长远预测会犯大错。在大部分年份里，当市场回复到正常状态的时候（大约 11% 的年回报率），类似税收与费用的小事情会显得十分重要。

作为全球唯一一个靠投资股票变成世界首富的人，巴菲特将细节看得与那些大事同等重要。投资策略也好，商务策略也罢，巴菲特一直认为细节是成败的关键所在。

【巴菲特启示录】

“魔鬼在细节里。”巴菲特经常这样说。俗话说：“绊倒人的往往不是大山，而是一颗颗不起眼的小石子。”无论是在生活中，还是在投资中，如果我们能够更加关注那些容易被常人忽略的细节小事，并将其培养成一种习惯，那么我们就能够进步更快、发展更快。

投资是一种生活方式

巴菲特将投资看做自己的一种生活方式，他在 2007 年给股东的信中这样写道：

我和我的搭档查理，其中一个 84 岁，另外一个 77 岁。我们都非常的幸运，因为我们实现了我们的梦想。我们都出生在美国，并且有了了不起的父母给了我们受到良好教育的机会，我们有和睦的家庭，并且身体健康。社会中有很多人做着和我们一样多或者更多的贡献，但是我们或许具备了一些“商业基因”，所以，我们获得与自己的贡献并不成比例的巨大财富。

此外，我们一直都很喜欢自己的工作，也得到了许多有才华、有激情的人的帮助。我们每天踩着舞步工作，并且激情四溢。但是这对于我们来说，没有什么会比与股东们一起参加伯克希尔的年会更有意思了，所以，我会去参加 5 月 3 日 奎斯特中心的投资者年会——那是咱们伍德斯托克音乐节。到时候见！

从上面我们能够看出巴菲特对自己生活状态的一种满足，以及对自己工作的一种热爱。巴菲特的一名员工曾说：“巴菲特一天 24 小时都在考虑伯克希尔公司的事情。”确实，对巴菲特来说，投资就是一种生活方式。

一天晚上，巴菲特和他的妻子苏珊受邀去朋友家中吃了顿饭。晚餐过后，他们的朋友架起幻灯机向他们展示金字塔的照片。这时候巴菲特说：“我有个更好的主意。你们给苏珊放照片，我去你们的卧室读一份年报怎么样？”

读年报不光是巴菲特的爱好，还是他最喜欢的休闲活动。“他有一种能让他赚钱的爱好，”伯克希尔公司的纺织品推销员拉尔夫·里格比说，“读年报对他来说是一种放松。”放松本身就是巴菲特的投资风格。他唯一可能感受到压力的时候就是市价低得离谱而他的好投资主意比钱多的时候。

交易商的典型生活方式却与此截然相反。极端的交易商可能在家中摆满报价机——甚至卧室和浴室中都有一个，这样他就可以在白天或黑夜的任何时候查询价格，不管他正在干什么。迈克尔·马库斯这样描述他做大量货币交易的那段时光：“那让人筋疲力尽，因为那是个 24 小时市场。在上床睡觉之后，我不得不每两小时醒来一次去查询价格。每一个主要交易中心开盘后，我都得去收听行情——澳大利亚、中国香港、苏黎世和伦敦。这毁了我的婚姻。”

如果你想做货币交易，不眠之夜和被毁掉的周末就是不可避免的。你必须时刻保持警惕，就像在 1985 年 9 月的一个星期天听说《广场协议》将让美元贬值的巴菲特一样。听到风声后，他当晚在纽约打电话给已经是星期一早晨的东京，抛售了尽可能多的美元。

1987 年投资大师彼得·林奇在爱尔兰度假时，他想的是道琼斯指数（又称道指）而不是布拉民古堡，甚至在亲吻石墙的时候也是如此。

巴菲特如此成功的原因之一就是他把投资当做一种生活，24 小时不离投资，投资就是他的一切，不仅仅是他的职业。所以，他每时每刻都在考虑投资——甚至做梦也会想到投资。

【巴菲特启示录】

事实上，没有一个人能靠在空闲时间练习网球或歌唱而成为温布尔登大赛的冠军或与帕瓦罗蒂齐名的歌剧家。一般投资者也能获得可观的利润，即使投资并不是他的全职工作，但他必须像投资大师那样为他的投资目标而竭尽全力。用美国总统伍德罗·威尔逊的话说：“世界上没有什么东西能取代持之以恒的精神。才华不能，有才华但不成功的人随处可见。天赋不能，天赋无回报几乎是一句谚

语。教育不能，这个世界挤满了受过教育的被遗弃者。只有毅力和决心是万能的。”总的说来，要想投资成功，最好的办法就是把它融入自己的生活，让投资成为你的生活方式。

第六章 投资并不难，其实质是价格与价值之间的差异

股票投资的真谛在于价值资产

传统或狭义的价值投资，主要指对潜力产业、热门行业的直接实业投资。而广义的价值投资不仅包括直接的实业投资行为，而且还包括对相关资产的间接投资，即对相关产业上市资产或上市公司的投资。一个成熟股市的基石和内涵，就在于价值资产。

价值投资不仅是一个正确的投资理念，更是一种正确的投资方法和技巧。人们之所以谈股色变，视股市为高风险场所，根本原因还在于法制不健全、管理与监控的效率缺失、公司治理的薄弱和经济周期与市场的波动对资产价值和投资者心理产生的影响。而价值投资的重点，就是广义概念的证券市场之价值掘金。

价值投资是基于对上市公司所处市场环境、行业地位和内在价值等基本面的全面认真分析，并通过一定的价值分析模型，将上市资产的内在价值量化，确定合理的价格表达，并通过与市场现行价格的比较，来挖掘出被市场严重低估价值的股票或资产，以适时进行有效投资的过程。简单来说，就是寻求股票价值回归，根据上市公司发展前景、赢利能力和历史表现推估投资股价，进行低买高卖的获利操作，或长期持有，分享资产增值利益。

巴菲特是价值投资理论的实践者，他更注重公司的成长和长期利益，并愿意为此付出合理的价格。巴菲特将他的导师格雷厄姆的价值理念概括为：“用0.5美元的价格，买入价值1美元的物品。”格雷厄姆揭示了价值投资的核心，巴菲特则用自己的实践告诉我们如何进行投资。

正如大部分投资者所预期的那样，巴菲特会定期报告公司的每股账面价值。

1994年，巴菲特在伯克希尔的年报中，用了好几页的篇幅说明其追求内在价值的过程。

“正如我们一再告诉大家的那样，内在价值才是关键所在，有些事情是不能用定义说明但是却又不得不列入考虑的。”巴菲特说，“我们将内在价值定义为能够从企业未来运营中拿回来的折扣现金价值。”他直言不讳，随着外在利率的变动，企业未来的现金流量也必须作修正，这种主观认定的内在价值也因此会有所变动。

为了说明这一点，巴菲特列举了伯克希尔在1986年购并斯科特·费泽公司的例子。在并购那年，斯科特·费泽公司的面值为1.726美元，伯克希尔出价3.152亿美元，足足比面值多了1.426亿美元。1986—1994年，斯科特·费泽公司的总盈余共为5540万美元，而伯克希尔分的股利共为6.34亿美元。配息之所以高于盈余是由于该公司握有多余的现金，或者说是保留盈余，这些全部回归到股东——伯克希尔手中。这样一来，伯克希尔的总投资额，就在3年之内增值了3倍多。截至1994年，伯克希尔仅配股所得就已经非常惊人了，是当初并购费用的2倍。

在一些业内人士看来，当前衡量企业内在价值的指标是资产净值；另外一些人则认为本益比或者其他财务比率才是更准确的指标。但无论使用了哪种方式，都是为了正确评估出公司当前和未来的价值。

“从定义上而言，任何真正优质企业所挣到的钱都要远远超过该公司的运营需要。”巴菲特这样解释。这些多余的钱就能够转投资以增加公司的价值，或者作为股利付给股东。但无论是哪种方式，盈余最终还是会回归到股东手里。

价值投资就是寻找价格“等同于内在价值，或者小于内在价值”的健全企业，之后长期持有，直到有充分理由卖掉它们。

【巴菲特启示录】

价值投资者买入上市公司的股票，实质上相当于拥有一家私有企业的部分股权。在买入股票之前，首先要对这家上市公司的私有企业市场价值进行评估。要想成功地进行投资，你不需要懂得有多大市场，现代投资组合理论等，你只需要知道如何评估企业的价值以及如何思考市场价格就够了。

要找到价值投资的出发点：价值与价格的差异

在巴菲特看来，股票投资的真谛在于价值资产，而正确评估价值资产的出发点就是要找到价值与价格之间的差异。为了清晰地说明这个问题，巴菲特曾经这样讲到：

在1964年，我们可以确信地说伯克希尔每股的账面价值是19.46美元。但是，这个数字大大夸大了公司的内在价值，因为公司的所有收入来源都捆在了赢利能力低下的纺织业务上。我们的纺织资产既没有继续经营的价值，也没有等同于其置存价值的清算价值。

但是，今天伯克希尔的处境已经逆转：我们在1996年3月31日的15180美元账面价值，远远低于伯克希尔的内在价值，这是事实，因为我们控制的许多企业比它们的置存价值值钱得多。

尽管不能说明全部问题，但我们还是要给出伯克希尔的账面价值，因为今天它们是对伯克希尔内在价值粗略的跟踪方法，尽管低估了许多。换言之，账面价值在任何特定年度的百分比变化，很可能接近于该年的内在价值变化。

通过考察一种形式的投资——大学教育，你们可以洞察账面价值和内在价值之间的差别。把教育成本看做是它的“账面价值”。如果想得到精确的成本，就必须包括学生放弃的收益，因为他选择了上大学而不是工作。

对于这种情况，我们将忽略教育的各种重要的非经济效益，而严格集中于它的经济效益。首先，我们必须估计毕业生在他的整个一生中得到的收益，然后从这个数值中减去如果他缺少这种教育所获得的收益的估计值。我们会得到一个超额赢利数值，因此必须按一个适当的利率将其折现至毕业日。这样计算出的收益等于教育的内在经济价值。

一些毕业生会发现，他们所受教育的账面价值超出其内在价值，这意味着不管谁为这种教育掏腰包，都没有得到学费的价值。在另一些情况下，教育的内在价值远远超出其账面价值，这个结果证明资本的运用非常明智。显而易见，在任何情况下，作为内在价值的指示器，账面价值毫无意义。

比较我们的控股公司与那些我们持有少数股权的公司的报告财务收益，得出了一种有趣的会计讽刺。后者有20多亿美元的市场价值，然而，它们在1987年仅为伯克希尔在报表上产生了1100万美元的税后利润。

价值投资的一条基本原则就是透过市场价格看出实际价值。当你购买股票时，你不是只买了一只股票，而是买下了一家企业的一部分。一家企业的内在价值往往与经常波动的股市所显示的股价有极大的差距，如果购买的股价明显高于它的内在价值，你就会遭受损失；相反，如果低于它的内在价值，在交易过程中赚钱的机会就比较大，资金被长期套住的风险就比较小，基本赌注就是市场价值最终和内在价值相吻合。

股民在购入股票时，应该分析该股是价值投资还是热点投资。如果是价值投资，就要长期持有，切忌频繁换股；如果是热点个股，一定要密切关注大盘和个股走势，不要接最后一棒。对于散户来说，若没有专业知识和判断局势能力，最好坚持长期投资，频繁换热点股容易被套入深渊。

大量的股市实证研究表明，虽然股市短期内会剧烈波动，但长期会向价值回归。知名的研究员希格尔、威娜等的实证研究都支持这一结论：股票收益在短期内可能存在正相关关系，如一周或一月，但对于较长的时期来说，股票收益则显示出负的序列相关性，比如在两年或更长的时间内。简单来说，也就是经过两年或更长的时间后，原来上涨的股票会反转而下跌，而原来下跌的股票会上涨。

作为价值投资者，锁定目标个股介入之后，要做的操作就是坚定持有，在目标值未达到的情况下，坚定持有，而不是三心二意。来到这个市场上，大家都是为了资金增值，假如有明确的公司价值的评估，而且公司业务持续向好不断发展，你要做的操作就是在安全边际买入，坚定持有。就是这么简单的一个策略，其实在这个世界上越是简单的反而才是真理。

股市中有许多投资者，时刻热衷于追逐热点，频繁换股。其实，频繁换股是牛市大忌。可短线套利炒股不是一般人能把握时局的，毕竟股市千变万化，当你频繁换股操作，若落后热点一拍，落入热点陷阱，只会跌得鼻青脸肿。其实，在牛市中频繁换股是大忌，牛市表示行情已经进入了一个上升阶段，虽然在上升的过程中会频频出现一些盘中跳水的动作，但可将其当做是一种盘中压缩上涨速度的倾向，应该坚定持股信心，等待上扬是最佳策略，而不能频繁换股。

我国证券市场已经步入全流通时代，随着股指期货、融资融券等金融新品种的出台，优质企业上市带来的整体投资价值提升，我国证券市场将发生根本性的变革。因此，积极跟随市场转型，学习成熟资本市场的价值投资理念，无疑是应该长期提倡的。只有坚持价值投资理念，舍弃盲目的非理性炒作，我们的牛市才能更加长久，我们的资本市场才能获得持续健康的发展。

事实证明，价值投资才是一个市场持续发展的根本，无论是在低迷的市场还是泡沫横飞的市场。投机可以促进一个市场的活跃性，却无法维持一个市场的持

续、健康、稳定地发展。

【巴菲特启示录】

价格是你将付出的，价值是你将得到的。在决定购买股票时，内在价值是一个重要的概念。没有公式能用来计算内在价值。你必须了解你要买的股票背后的企业。给企业估价既是一门艺术，也是一门科学。你没有必要等到最低价才去买，只要低于你所认定的价值就可以了。如果能以低于价值的价格买进，而且管理层是诚实可靠有能力的，你肯定会赚钱。

关注安全边际就是为投资“买保险”

巴菲特的投资风格深受他毕生的导师格雷厄姆的影响，格雷厄姆曾告诉巴菲特两个最重要的投资规则：

第一条规则：永远不要亏损。

第二条规则：永远不要忘记第一条。

格雷厄姆说：“安全边际概念可以被用来作为试金石，以助于区别投资操作与投机操作。”巴菲特始终遵循导师的教诲，坚持安全边际原则，这是巴菲特永不亏损的投资秘诀，也是成功投资的基石。根据安全边际进行的价值投资，风险更低、收益却更高。

安全边际是价值投资的核心。尽管公司股票的市场价格涨落不定，但许多公司具有相对稳定的内在价值，高明的投资者能够精确合理地衡量这一内在价值，股票的内在价值与当前交易价格通常是不相等的。基于安全边际的价值投资策略是指投资者通过公司的内在价值的估算，比较其内在价值与公司股价之间的差价，当两者之间的差价（即安全边际）达到某一程度时就可选择该公司股票进行投资。

投资必须有一个安全边际，并且安全边际可以由数据、有说服力的推理和很多实际经验得到证明。如果投资者在投资时选择估值过低的股票，往往会投资失利。这是因为：首先，股市几乎在任何时候都会生成大量的真正估值过低的股票以供投资者选择。然后，在其被忽视且朝投资者所期望的价值相反方向运行相当长时间以检验他的坚定性之后，在大多数情况下，市场总会将其价格提高到和其代表的价值相符的水平。

理性的投资者没有理由抱怨股市的反常，因为其反常中蕴涵着机会和最终利润。从根本上讲，价格波动对真正的投资者只有一个重要的意义：当价格大幅下跌后，提供给投资者低价买入的机会；当价格大幅上涨后，提供给投资者高价卖出的机会……测试其证券价格过低还是过高的最基本的方法是，拿其价格和其所属企业整体的价值进行比较。

格雷厄姆指出：“股市问题特别偏爱投资于估值过低股票的投资者。首先，股市几乎在任何时候都会生成大量的真正估值过低的股票以供投资者选择。然后，在其被忽视且朝投资者所期望的价值相反方向运行相当长时间以检验他的坚定性之后，在大多数情况下，市场总会将其价格提高到和其代表的价值相符的水平。理性的投资者确实没有理由抱怨股市的反常，因为其反常中蕴涵着机会和最终利润。”

在正常条件下，为投资而购买的一般普通股，其安全边际即其大大超出现行债券利率的预期获利能力。如果忽视安全边际，即使你买入非常优秀企业的股票，如果买入价格过高，也很难赢利。即便是对于最好的企业，你也有可能买价过高。买价过高的风险经常会出现，而且实际上对于所有股票，包括那些竞争优势未必长期持续的公司股票，这种买价过高的风险已经相当大了。投资者需要清醒地认识到，在一个过热的市场中买入股票，即便是一家特别优秀的公司的股票，可能也要等待一段更长的时间后，公司所能实现的价值才能增长到与投资者支付的股价相当的水平。

安全边际是投资中最为重要的。它能够：①降低投资风险。②降低预测失误的风险。

投资者在买入价格上如果留有足够的安全边际，不仅能降低因为预测失误引起的投资风险，而且在预测基本正确的情况下，可以降低买入成本，在保证本金安全的前提下获取稳定的投资回报。

根据安全边际进行价值投资的投资报酬与风险不成正比而成反比，风险越低往往报酬就越高。比如，在价值投资法中，如果你以 60 美分买进 1 美元的纸币，其风险大于以 40 美分买进 1 美元的纸币，但后者报酬的期望值却比较高，以价值为导向的投资组合，其报酬的潜力越高，风险却越低。

在 1973 年，《华盛顿邮报》公司的总市值为 8000 万美元，在这一天，你可以将其资产卖给 10 位买家中的任何一位，而且价格不低于 4 亿美元，甚至还会更高。该公司拥有《华盛顿邮报》、《新闻周刊》以及几家重要的电视台，这些资产目前的价值为 20 亿美元，因此愿意支付 4 亿美元的买家并非疯子。现在如果股价继续下跌，该企业的市值从 8000 万美元跌到 4000 万美元。更低的价格意

意味着更大的风险，事实上，如果你能够买进好几只价值严重低估的股票，而且你精通于公司估值，那么以 8000 万美元买入价值 4 亿美元的资产，尤其是分别以 800 万美元的价格买进 10 种价值 4000 万美元的资产，基本上毫无风险。因为你无法直接管理 4 亿美元的资产，所以你希望能够确定找到诚实且有能力的管理者，这并不困难。同时你必须具有相应的知识，使你能够大致准确地评估企业的内在价值，但是你不需要很精确地评估数值，这就是你拥有了一个安全边际。你不必试图以 8000 万美元的价格购买价值 8300 万美元的企业，你必须让自己拥有很大的安全边际。

在买入价格上坚持留有一个安全边际。如果计算出一只普通股的价值仅仅略高于它的价格，那么没有必要对其买入产生兴趣。相信这种安全边际原则——格雷厄姆尤其强调这一点——是投资成功的基石。

【巴菲特启示录】

安全边际是对投资者自身能力的有限性，股市波动巨大不确定性，公司发展不确定性的一种预防和扣除。有了较大的安全边际，即使我们对公司价值的评估有一定的误差，市价在较长的时期内仍低于价值，公司发展就是暂时受到挫折，也不会妨碍我们投资资本的安全性，并能保证我们取得最低限度的满意报酬率。

用好价值投资的“金三角”

巴菲特说：“评估一家企业的价值，部分是艺术，部分是科学。”价值投资者需要评估企业价值、思考市场价格。关于价值投资，作为一般投资者，并不一定要学习那些空洞的理论，只需学习公司估价与正确看待市场波动。

成功的投资生涯不需要天才般的智商、非比寻常的经济眼光，或是内幕消息，所需要的只是在作出投资决策时的正确思维模式，以及有能力避免情绪破坏理性的思考。你的投资业绩将取决于你倾注在投资中的努力与知识，以及在你的投资生涯中股市所展现的愚蠢程度。市场的表现越是愚蠢，善于捕捉机会的投资者胜率就越大。

巴菲特认为投资者在学习公司估价与正确看待市场波动的同时，必须培养合适的性格然后用心思考那些你真正下工夫就充分了解企业。如果你具有合适的性格的话，你的股票投资就会做得很好。

综合巴菲特关于价值投资的论述，我们将其总结归纳为价值投资成功的“金三角”：

- (1) 培养理性自制性格；
- (2) 正确看待市场波动；
- (3) 合理评估公司价值。

以下我们分三方面来论述价值投资成功的“金三角”。

1. 如何分析自己，培养理性自制的性格。

巴菲特强调投资成功的前提是理性的思维与自制的性格：投资必须是理性的，如果你不能理解它，就不要做。

巴菲特的合作伙伴查理·芒格在斯坦福法学院的演讲中说：“在投资中情商远比智商更为重要。做投资你不必是一个天才，但你的确必须具备适合的性格。”

股票投资者只强调对公司财务数据的数学分析，并不能保证成功，否则会计师和数学家就是世界上最富有的人了。但过于迷信属于投资艺术的灵感，也很危险，否则艺术大师、诗人、气功大师全部都是投资大师。

投资者在对公司历史进行分析时，需要保持理性；对公司未来进行预测时需要敏感和直觉。但由于历史分析和未来预测都是由投资者作出的，而投资者在分析预测的过程中面对的尽管很多却并不完整的历史信息，以及数量很少、准确性很差的未来预测信息，每一次投资决策在某种程度上都是一种结果不确定的博弈。投资者的长期业绩取决于一系列的博弈。所以，投资者必须像职业棋手那样具有良好的性格，从而提高决策的稳定性。否则像赌徒那样狂赌，一次重大失误就足以致命。

2. 如何分析市场。

态度对市场波动有很大的作用，是因为股市的影响力实在太巨大了，投资者要保持理性的决策是一件非常困难的事情。

正如巴菲特所说：“一个投资者必须既具备良好的公司分析能力，同时又具备必须把他的思想和行为同在市场肆虐的极易传染的情绪隔绝开来，才有可能取得成功。在我自己与市场情绪保持隔绝的努力中，我发现将格雷厄姆的‘市场先生’的故事牢记在心非常非常有用。”

在市场波动的巨大心理影响中保持理性的前提是对市场波动有正确的态度和看法。

投资大师们用其一生的投资经验为我们提出正确看待市场波动的成功经验：

格雷厄姆和巴菲特的忠告：“市场先生”是仆人而非向导。

巴菲特与林奇的警告：股市永远无法准确预测。

巴菲特与林奇投资成功的基本原则：要逆向投资而不是跟随市场。

投资大师对有效市场理论的共同批判：有效市场理论荒唐透顶。

3. 如何评估公司价值。

投资者首先要对公司价值进行评估，确定自己准备买入的企业股票的价值是多少，然后跟股价进行比较。投资者发现符合其选股标准的目标企业后，不管股价高低随意买入其股票并不能保证他获得利润。公司股价如大大低于其对应的内在价值（更准确的应该是“真实价值”或“合理价值”），将会为价值投资者提供很大的安全边际和较大的利润空间。

因此，价值评估是价值投资的前提、基础和核心。巴菲特在伯克希尔公司1992年年报中说：“内在价值是一个非常重要的概念，它为评估投资和企业的相对吸引力提供了唯一的逻辑手段。”

因为股价是公司整体价值的一部分，所以对于股东来说，不考虑股票交易的股票内在价值评估与公司价值评估其实是完全相同的。价值投资者在进行价值分析时，他对于上市公司和自己完全拥有的私有企业的价值评估方法完全是一样的。格雷厄姆指出：“典型的普通股投资者是企业家，对他而言，以和估价自己的私人企业同样的方法来估价任何其他上市公司似乎是理所当然的做法。”价值投资者买入上市公司的股票，实质上相当于拥有一家私有企业的部分股权。在买入股票之前，首先要对这家上市公司的私有企业市场价值进行评估。

【巴菲特启示录】

巴菲特曾经说：要想成功地进行投资，你不需要懂得有多大市场、现代投资组合理论等，你只需要知道如何评估企业的价值以及如何思考市场价格就够了。投资市场有投资市场固有的规律，在你的投资过程中你不妨也用用巴菲特的“金三角”。

要看长远，不要在意股市的短期波动

1949年，巴菲特的导师格雷厄姆在《聪明的投资者》一书中，通过一个“市场先生”的精彩寓言对股市中的价值规律作了非常形象的描述：

“假设你投资于某一私营企业1000美元的小额股份。你的一个同伴，我们可以称其为市场先生，非常乐于助人，每天告诉你关于他对你的股份价值的判断，

并根据他的判断提出建议购买你的股份或者卖给你另外一些股份。有时你根据自己对该公司业务发展和前景的分析，会觉得他的想法好像是合理和正确的。但是，更多的情况是，他过于兴奋或过于忧虑，以至于有时让你甚至觉得他的建议有些愚蠢。”

举例来说：在1982年伯克希尔的净值增长，大概达到了2.08亿美元，相对于5.19亿美元的期初净值，大约有40%的增长率。总体来看，在巴菲特接管伯克希尔公司的18年内，该公司的账面价值由最初的19.46美元增长到现在每股737.43美元，总计起来，年复合增长率已经大约有22.0%。这种情况是一般董事长最高兴的事，但是巴菲特却并没有多在乎，他甚至暗暗地希望股价能够再低一些，因为这样他就可以逢低建仓了。

巴菲特也认为，市场先生在报出股价时，最终是遵循价值规律的。道理很简单：价值规律是商品经济的基本规律，而股市是商品经济的产物，理所当然要遵循价值规律。

巴菲特说：“真正的投资者，当他拥有流通的普通股时，应该处于这样的地位：根据他自己的判断和能力，他既可以从每天的市场价格中谋取利润，也可以对此不予理会。他必须关注重要的价格波动。否则他的判断将无据可依。”

股价本质上是受内在价值决定的。越是成熟的股市，越是注重股票内在价值。股票的价值越高，相对的股价就越高。股价会受到供求关系的影响，而围绕价值作上下波动。在一个健康的股市中，股价围绕价值波动的幅度都不大。股价会随着企业的发展而变化，所以这是一个动态的平衡。一般来说，最多2年内可预期的股企效益增长，可列入动态价值考量范畴中，相对的股价可以高一些。尽管市场短期波动中经常使价格偏离价值，但市场从长期来说偏离价值的股价具有向价值回归的趋势。

巴菲特将投资成功的根本原因归于股价波动形成的投资机会。从根本上讲，价格波动对真正的投资者只有一个重要的意义：当价格大幅下跌后，提供给投资者低价买入的机会；当价格大幅上涨后，提供给投资者高价卖出的机会。

价值投资之所以能够持续战胜市场，根本原因在于对于价值规律的合理利用。投资者利用短期内价格与价值的偏离，以低价买入目标股票，形成理想的安全边际。利用长期内价格向价值的回归，以更高的价格卖出自己以前低价买入的股票，获取巨大的投资利润。

【巴菲特启示录】

随着国内金融市场的迅速发展，对金融市场的研究也逐渐深入，越来越多的研究证明证券市场价格波动也是基本上符合价值规律的。证券的价值是由该证券对企业资源的要求权的价值决定的，证券交易依据证券的价值量来进行，证券交易价格取决于其内在价值。尽管市场短期波动中经常使价格偏离价值，但市场从长期来说偏离价值的股票市场价格具有向价值回归的趋势。掌握了股市中的这种价值规律，我们作出的投资决策将会更加明智。

价值投资以高收益和低风险持续战胜市场

巴菲特曾经说：“如果用 60 美分买进 1 美元的纸币，其风险明显大于用 40 美分买进 1 美元的纸币，但是比较而言后者的预期回报率却更高。在价值构造的投资组合基础上，预期报酬更大，风险却更低些。”假如投资者在买入价格上留有足够的安全边际，这样不仅能降低因为预测失误而导致的投资风险，而且在预测基本正确的情况下，可以降低买入成本，在保证本金安全的前提下获得稳定的投资回报。

巴菲特很明确地指出，投资者如果按照安全边际进行价值投资的投资报酬与风险不成正比而是成反比，如果风险越低报酬往往就越高。也就是说，按照安全边际进行的价值投资，风险更低，收益却更高。价值投资以高收益和低风险持续战胜市场。

从格雷厄姆 1934 年出版《证券分析》提出价值投资以后，70 多年来证券市场不断发展壮大，已经发生了巨大的变化，那么，价值投资在这 70 年期间一直有效吗？答案是：有效，而且是非常有效，甚至可以说价值投资是唯一能够持续战胜市场的投资策略。

曾经，法玛和弗兰奇对市值和市净率对投资收益的影响作过一个研究。这一研究期限跨度为 1963—1990 年，内容涵盖了所有在纽约证券交易所、美国证券交易所和纳斯达克挂牌的非金融企业的股票。研究结果表明，市净率最低的投资组合中，市值小的股票投资收益率最高，然而，同类市值规模中低市净率股票投资收益最高。仍然有很多人市净率与股票投资收益相关性作了检验，它们得出的结论是：价值投资策略（持有低市净率的投资组合）的收益的所有情况都战胜了成长投资策略（高市净率的投资组合），并且在股市下跌时期表现更好。

巴菲特关于价值投资的收益更高、风险更低的说法，根据一些财务指标与股价的比率分析（价格与收益比、价格与账面值比、价格与现金流量比等）表明，投资于低市盈率、低股价股利收入比率、低股价现金流比率股票，能够取得超额投资利润。这些指标尽管并不能直接表示安全边际的大小，但可以间接证明比率较低的公司股票相对于比率较高的公司股票可能被低估，所以，相对而言具有较大的安全边际。因此，这对普通投资者采用价值投资策略提供了更多的依据。

价值投资的实践也证明，基于安全边际的价值投资能够取得超出市场平均水平的投资业绩，而且这种超额收益并非来自于高风险，相反，价值投资策略的相对风险更小。

在当今社会，价值投资越来越引起人们的关注，但真正这样做的人并不多。因为价值投资的概念虽然不难懂，但人们却很难真正这样实践，因为这与人性中的某些惯性作用是相抵触的。投资者习惯了“旅鼠式”的行动，如果让他们脱离原有的群体，是非常不容易的。就像巴菲特所指出的那样：“在我进入投资领域30多年的亲身经历中，还没有发现应用价值投资原则的趋势。看来，人性中总是有某种不良成分，它喜欢将简单的事情复杂化。”

对投资者来说，重要的不是理解别人的投资理念，而是在实践中如何应用它。作为投资者，在投资中，你付出的是价格，而得到的是价值。你不需要考虑那些单个股价周期及整个市场的波动。市场周期绝不是影响投资者选择股票的重要因素，不过当股价处于高位时，你更难以发现那些被市场低估的股票，因为此时大多数股价偏高；而当市场处于低迷时，他们的选择余地会更多，因为此时大多数企业价值被低估，你就有了更多的选择。

实践证明，价值投资策略并没有给投资者带来更大的风险。根据很多对低市盈率股票和低股价现金流比率股票与投资收益相关性的实证研究，结果表明，在短期的几个月内或者几年内投资收益率是变化无常的，但如果通过重复投资于大量相对而言内在价值被市场低估的廉价股票组合，经过一段时期的积累后，就可以形成超额投资利润。

【巴菲特启示录】

在巴菲特看来，投资的精髓，不管你是看公司还是股票，要看企业的本身，看这家公司将来5~10年的发展，看你对公司的业务了解多少，看管理层是否喜欢并且信任，如果股价合适你就持有。赚钱不是明天或者下个星期的问题，而是你买一种5年或10年的时候能够升值的东西。

尽管事实上,我国投资者都喜好短线炒作,承担着高风险。实际上,据研究表明投资者大多是风险规避型,倾向于选择一个比较稳妥的投资方式。价值投资正好符合投资者真正的需求,投资给真正具有内在价值、经营业绩良好的公司才能给投资者相对稳定的回报。

关注影响价值投资的五个因素

价值投资是相对风险投资而言,是基于围绕价值轴心的价格波动,而产生低买高卖的投资行为,以及追求长远价值预期和价值实现,而分享资产长期增值的利益,并非短期炒作。

被誉为证券分析之父的本杰明·格雷厄姆在其所著的《证券分析》一书中指出:“价值投资是基于详尽的分析,资本金的安全和满意的回报有保障的操作。不符合这一标准的操作就是投机。”格雷厄姆还提出:“决定普通股价值的基本因素是股票息率,及其历史纪录、赢利能力和资产负债等因素。”

根据《证券分析》一书所阐述的原理,上市公司股票价值主要由五大因素构成:

(1) 分红派息比例:合理的分红派息比例,反映公司良好的现金流状况和业务前景,亦是优质蓝筹股票的重要标志。优质资产的派息率应为持续、稳定,且高于银行同期存款利率,企业发展与股东利益并重,如:汇丰银行为4.37%,和黄为2.38%,中移动为2.49%,电信盈科达7.5%。分红派息率过低,说明公司业务缺乏竞争力,股东利益没有保障,股票无吸引力。息率不稳定,且突然派息过高,又反映公司缺乏长远打算,或业务前景不明朗。

(2) 赢利能力:反映公司整体经营状况和每股获利能力。主要指标是公司的边际利润率、净利润和每股赢利水平,该指标越高越好。有价值的公司,赢利能力应是持续、稳定地增长,且每年赢利增长率高于本地生产总值的增长。

(3) 资产价值:主要以上市公司的资产净值衡量(净资产=总资产-负债),它是资产总值中剔除负债的剩余部分,是资产的核心价值,可反映公司资产的营运能力和负债结构。合理的负债比例,体现公司较好的资产结构和营运效率;较高的资产负债比例,反映公司存在较大的财务风险和经营风险。

(4) 市盈率(P/E值):普通股每股市价同每股赢利的比例。影响市盈率的因素是多方面的,有公司赢利水平、股价、行业吸引力、市场竞争力和市场成熟度等。每股赢利高,反映市场投资的赢利回报高(市盈率或每股当年赢利÷每股

股价)；若市场相对规范和成熟，则市盈率表现相对真实客观，即股价对资产价值的表达相对合理，反之则非理性表达，泡沫较大。同时，市盈率也反映市场对公司的认同度，若公司业务具有行业垄断、经济专利和具有较强竞争力的优势，则市场吸引力较高，可支撑相对较高的市盈率，即股价表达较高。如：截至2006年3月底，汇丰市盈率12.25倍，中移动市盈率为15.68倍。

(5) 安全边际：股价低于资产内在价值的差距称安全边际，内在价值指公司在生命周期中可产生现金流的折现值。短期资产价值，通常以资产净值衡量。买股票时，若股价大幅低于每股资产净值，则认为风险较低；若低于计算所得资产内在价值较多，则安全边际较大。当股价上涨，可获超额回报，扩大投资收益，并可避免市场短期波动所产生的风险。

①股票年度回报率 = (当年股息 + 年底收市价 - 年初收市价) ÷ 年初收市价 × 100%。

②个股回报率 = (获派股息 + 股票估出收入 - 股票购入成本) ÷ 股票购入成本 × 100%。

价值投资着眼于公司长远利益增长和生命周期的持续，进行长期投资，以获得股东权益的增值。股东权益的增值，来源于经营利润的增长，从长期看，股价的增长，应反映公司价值前景和经营利润；从短期看，股价会受各种因素（如：利率、汇率、通货膨胀率、税制、国际收支、储蓄结构、能源价格、政治外交和突发性重大事件）影响而波动。

【巴菲特启示录】

在世界上任何一个国家中的任何企业，如果企业的赢利特征满足了巴菲特所提供的五个要素，那么它一定是个好的投资机会，这就是“股神”巴菲特所以能在短时间内决定是否投资的根本原因。事实上不仅是巴菲特，就是你我完全理解这五个因素，我们也可以在短时间内找到好公司和好的投资机会。

最后，巴菲特的五个因素中实际还隐含着一个条件，那就是企业的赢利必须要成长。如果一家企业有大规模的赢利也比较有持续性、效率和安全性，但不成长，比如有自来水公司是完全满足这个条件的，如果在合理的价格上买到这家公司，但是这个自来水公司长期回报率也不是特别高，因为自来水公司的赢利一般不会大幅增长，所以，这种赢利不会大幅增长的公司并不是好的投资。

让自己的投资策略密不透风

作为投资大师的巴菲特对股市的分析可谓是有其独到之处，一旦他确定了投资的对象，便能比其他投资者先制定出正确并且独特的投资策略。当然，这与他认真细心地分析研读股市中的各种相关资料有着不可分割的关系。可以说，华尔街的股票品种他都能了如指掌。他曾经很自豪地表示过，对股票的分析研究没有几个人能超过他。尽管这样的话听上去有点夸张，可是这也让投资者看到了巴菲特在股票分析研究方面的自信。

对投资策略的保密性，可以说没有几个人能比巴菲特做得更好。在选好投资目标、进行市场分析时，他就会非常谨慎地对待，对于投资方面的信息他是不会轻易泄露给别人的，甚至连他的亲朋好友也不例外。因此，巴菲特在投资上取得的每一次成功，都会引来别人对他无以言表的羡慕。他几乎每次都能取得投资成功的原因，对于其他投资者来说充满了困惑。所以，在其他投资者看来，巴菲特是一个极具神秘色彩的人，因为他每次的投资举动都让其他投资者不太理解。不过，最后的结果往往都能证明他在投资上的准确性。当然，这一点与他对自己的投资策略进行严格保密有很大的关系。

巴菲特小时候就形成的“谨慎”性格，巴菲特的姐姐谈到这点时有很多的感触。她介绍说，巴菲特小时候就是“做事十分秘密”的，好比他13岁的时候出逃这件事情，事先就是“密不透风”的。在他和朋友回来之后，父母才了解到其中的情况。

巴菲特的姑姑更是了解自己的侄儿。她认为，这是巴菲特的一个良好的习惯，这个习惯有益于他的投资道路，尽管这是很“得罪人”的。

在巴菲特开始创办合伙公司的时候，他就对投资的分析和判断相当保密。他明确地在合伙人会议上宣布，所有的投资者都不允许打探投资的具体情况。这些他最亲密的伙伴们，虽然向他投资了金钱，但是一直蒙在“鼓里”。他们只能够在年终的表单上知道自己的收入的提高，具体从何处从哪只股票上获得了利润他们毫不知情。

巴菲特的这个保密意识似乎很早就形成了。研究生毕业之后，巴菲特在奥马哈大学教授“投资学原理”这门课程，他以自己独有的教学风格和投资经验很快赢得了学生们的爱戴，因此与学生们的关系非常融洽。但是，他始终保持一个态度，那就是从来不会向学生们泄露有关股票的任何内部消息。很多学生在课后希

望他能够突然嘴头“放松”，但都没有如愿。有一次，同学们集体给他“下套”，他们围着巴菲特装作若无其事地了解其他方面的事情，然后提到某家公司的经营状况，再通过个别同学的顶牛办法，来套取巴菲特的“言论”。可是，他们还是失望了。巴菲特在关键的时候，总是一笑了之，不作深入的解说。

一个叫查恩的学生甚至编出一首歌谣：

亲爱的老师，为什么，你就不告诉我们你到底买的哪只股票？我们在哭泣，我们在哭泣！

巴菲特收购伯克希尔公司之后，公司总裁察思是他最信任的伙伴，他对察思几乎全方位放权，自己手中仅仅掌握一项查阅财务报表的权利。不过，他对察思的要求只有一个，那就是不得对他在股票投资的交易上有什么想法，也就是不让察思知道他操作股票的内情。

随着巴菲特的财富快速增长，其影响力也随之增加。很多的亲朋好友都希望巴菲特对他们有所照顾，包括母亲家族很多亲人都希望能“沾”到实惠。但是，巴菲特对此意志坚定。你们可以相信我，可以来投资。但是，不可能从我这里得到去购买股票的指点。他在给一个朋友的信中这样说：“我知道可能伤害到你。但是，我宁可在你很困难的时候，以经济或者物质的某种方式帮助你渡过难关。但是，千万不要直接来咨询我购买哪种股票会获得利润。这是我非常头疼的问题。也是我投资生活最为忌讳的。希望你能理解……”

当然，巴菲特不是神，他也有“失算”之时。

有一次，巴菲特的朋友汤姆来他家做客。汤姆在邮政局工作，热情豪爽，是个活跃的乐观派。在他们一起聊天的时候，汤姆无意间提到国家即将要停止一种蓝鹰印花邮票的发行，这张邮票面值仅仅4美分。汤姆说这是上面的一项政策，相关的工作还没有结束，目前只是在做正式停用前的一些准备工作。由于两人当时兴高采烈，话语投机，巴菲特不由自主地告诉他，这中间是有投资价值的，并详细给他讲了升值的规律和理论，介绍的结果是购买下来必有升值的空间。此事过去两天，巴菲特突然自己也想购买一些这种邮票用来升值。可是，他走了好几家邮局，发现附近的邮局销售一空了。他不得不到很远的邮局才购买到，他明白是汤姆把这个消息过早地透露了出去。

这件事情使得巴菲特获得了很多的经验。从此，包括直系亲属在内的所有人，来他这里“求取真经”是不可能的。为以防万一，他还尽量减少与人的交往，在事业有成之后他还保持着这个习惯。巴菲特的助手曾经告诉费尔柴尔德：“在所有写信请求会面的人当中，巴菲特约见的人数每1000人中还不足1人。”

很多想采访巴菲特的记者，大也都只有3分钟的照相时间而已，巴菲特防备

自己与他们详细“交流”。而巴菲特身边的工作人员，都已经熟知了老板的个性，他们几乎从来不敢去向巴菲特了解下一步的投资目标，知道这是老板最大的“隐私”。

在奥马哈伯克希尔公司的总部大楼里，这里的工作人员几乎从未泄露过什么消息。在伯克希尔公司更衣室的墙上甚至有这样一则警言：“你在这里所看见的东西，你在这里所说的话，当你离开这里时，请把它们留在这里。”

在现代资讯相当发达的今天，一个投资者如果不小心将自己的策略泄露出去，别人一旦掌握了这样的投资机遇，就会捷足先登，这就会给自己的投资造成影响。一般来说，具体的投资都是投资者进行综合分析判断的结果，这个结果是需要有“保密”意识的。否则，投资者可能要承受不必要的损失。这不是简单意义上的“自私”行为，而是投资者对自己必不可少的保护。巴菲特在生活中不是没有夸耀和演讲，但是他永远告诉你的是宏观的理论。他忠告投资者：自己的投资策略不要受其他人的言语所牵绊，但也不要把自己的分析和判断泄露给其他投资者。

【巴菲特启示录】

投资策略在股票投资中占有很重要的地位，因为它直接影响着投资者的投资是否能够取得成功。投资者最终的获利程度，很多时候是建立在正确的投资策略之上的。现如今，资讯十分发达，投资者在进行投资之前，完全可以通过阅读一些相关的资料、了解上市企业的基本面、其产品的市场需求等，来分析研究并最终制定出正确的投资策略。如果这一策略因为自己一时的大意而泄露了出去，那么只要其他投资者掌握了这样的投资信息，就会捷足先登。最终，这将会对自己的投资造成一定的影响。因此，投资策略的保密性就凸显出来了。投资者一旦制定了投资策略就要让它密不透风。也就是说，不要轻易地将其泄露给别人，以免让自己承受不必要的损失。

第七章 选股如选妻，不碰自己不熟不懂的股票

把握投资的进退之道：在买之前就知道何时卖

巴菲特曾说：不管你在一笔投资中投入了多少时间、心血、精力和金钱，如果你没有事先确定的退出策略，一切都有可能化为乌有。正因为如此，一个精明的投资者从不会在不知道何时退出的情况下就投资。

退出的策略因人而异，与一个投资者的方法和他的投资系统有关，但是每一个成功的投资者都有一种与他的系统相吻合的退出策略。巴菲特的退出策略来源于他的投资标准。巴菲特不断地用他投资时所使用的标准来衡量他已经入股的企业的质量。尽管他推崇的持有期限是“永远”，但如果他的一只股票不再符合他的某个投资标准，他会把它卖掉。当他需要为更好的投资机会筹集资金时，他会卖掉手中的一些资产。他的第三个退出法则是：如果他认识到自己犯了一个错误，认识到他最初完全不该做这样的投资，他会毫不犹豫地退出。

这是巴菲特的退出标准，在现实生活中也要因人而异。在退出时机上，有以下六种策略可供选择：

- (1) 当投资对象不再符合标准时；
- (2) 当系统所预料的某个时间发生时；
- (3) 当系统所得出的目标得到满足时；
- (4) 当技术指标发出卖出信号时；
- (5) 机械法则生效时：10%的止损点或者一定的止盈点；
- (6) 在认识到自己犯了一个错误时。投资标准不完善或者没有投资标准的投资者显然是无法采用这六个退出策略的第一个的，因为他无从判断一个投资对象是否符合他的标准。另外，他在犯了错误的时候也不会意识到他的错误。

一个没有系统的投资者，不会有任何系统生成的目标或出售信号，所以他最佳的做法是遵循一种机械化的退出法则。这至少能限制他的损失，但这无法保证他获得任何利润，因为他没有做那些成功投资者做的事情：首先选出一类有利润期望值的投资对象，然后围绕他建立一个成功的系统。

在巴菲特看来，一个成功的退出策略是不带任何情绪色彩的。投资者关心的不应该是他会在一笔投资中赚多少或者赔多少。他只是遵循他的系统，而他的退出策略只不过是这个系统的一部分罢了。一种成功的退出策略不可能独立于其他因素，他是一个投资者的投资标准和投资系统的直接产物。没有一套这样的系统，投资者无从判断什么时候应该卖掉一只赔钱的股票，一只赚钱的股票又应该持有多久。他怎能作出决策？

通常，利润和损失都会让他紧张。当一笔投资小有赢利时，他开始担心这些利润会化为泡影。为了消除压力，他脱手了。在面对损失的时候，他可能会告诉自己那只是账面损失，只要他不割肉。他希望这只是暂时的调整，价格将很快反弹。如果损失越来越大，他可能对自己说只要价格反弹到他的买价他就抛出。当价格继续下跌，对持续下跌的恐惧最终取代了对价格反弹的期待，他终于全部抛出，而且很有可能是在最低价附近抛出的。

没有标准是否兑现利润或者接受损失的问题就被紧张情绪支配了。在价格一路下跌的过程中，他不断寻找新借口，告诉自己那只股票可能是好股票，说服自己坚持下去，因此一直没有直面这个问题。

大多数人在感到迷惑的时候都会紧张，但无论如何都要行动。一个投资者可能无限期地推迟一笔投资，但他回避不了兑现利润或接受损失的决策。只有明确自己的投资哲学和投资标准，他才能摆脱紧张。

每个股民应该有一套自己的退出机制，形成适合自己退出机制的最有效方法是记录所有的投资行为，分析哪些行为发生了作用而哪些行为没有发生作用，认真分析自己的买入行为。这样一来，就可以改变个人的行为模式为大概适应股市运行的行为模式。使用笔记本记录下每次交易是有用的，如果愿意的话甚至可以把这些记录录入计算机，以备未来的分析。如果诚实的、实时的记录没有被小心翼翼地保存下来，就会丧失从错误中学习、从成功中积累的机会。

需要记住的记录必须是实时的。这样做有四个积极的作用：

(1) 首先，当必须分析错误的时候，记忆可能会丧失，所以记录下真实事件对于准确的分析而言是必不可少的。

(2) 实时的记录免去了到时候检查的负担，而这一项艰巨的任务，会对及时的分析造成极大的障碍。

(3) 实时的记录使得错误不会大事化小，小事化了，当投资者带着乐观的心态往回看时通常会遇到这种情况。

(4) 如果一个投资者能够花时间在纸上写下一些特殊问题的答案，那他在做出另一个构思拙劣的举动之前就很容易发现错误了。

当购买每一只股票时，记录以下信息：

- ①买入的点位是否属于关键点位？
- ②购买是谁的主意？
- ③在购买前，主动研究这只股票有多长时间？
- ④为什么这种股票会达到预期的表现？
- ⑤市场是处于涨势还是跌势？
- ⑥购买前一天指数的收盘是多少？最近几天的趋势如何？
- ⑦购买这只股票的成交价是多少？
- ⑧购买前一天这只股票的收盘价是多少？最近几天的走势如何？
- ⑨一个月前这只股票的价格是多少？
- ⑩一周前这只股票的价格是多少？
- ⑪这只股票的目标价格是多少（市盈率）？
- ⑫预计过多长时间出手（从现在算起的天数和月数）？
- ⑬每年预期的回报率是多少？
- ⑭实际的和心理的止损价位是多少？

【巴菲特启示录】

投资的目的是为了获取利益，而获取利益的前提就是避免一切风险。实际上，在现实生活中没有人会做到规避一切风险，即便是“股神”巴菲特也是如此，我们能做的只有尽一切可能降低风险的系数。其中，在买入之前就做好卖出的准备，是一种必不可少的策略之一。

选股如选妻：不碰自己不熟不懂的股票

作为成功的投资者，巴菲特有很多投资经验和投资理念值得我们借鉴。其中有一个值得借鉴的投资原则是：不熟不买，不懂不做。

对于刚刚进入股市的业余投资者来说，一定会碰上这样一个问题：上市公司

太多了，一进股市首先感觉眼花缭乱：这么多股票，选哪只好呢？

我们先来看看巴菲特是怎样选择自己的妻子的。

巴菲特的妻子叫苏珊，他们两家住得非常近，步行过去只要 10 多分钟。巴菲特的父亲跟苏珊的父亲是老朋友。苏珊上大学时曾经跟巴菲特的姐姐住在一个宿舍。巴菲特和苏珊不能说是青梅竹马，但也是从小就非常熟悉。巴菲特对苏珊越熟悉、越了解，就越觉得苏珊就是他的梦中情人，就是最适合他的人生伴侣，其实当时苏珊已经有男朋友了。巴菲特不管，天天去她家，和他们一起弹琴，一起唱歌，把苏珊家里所有人都征服了。她全家都支持巴菲特娶苏珊，苏珊最后也被他感动，与男朋友分手，嫁给了巴菲特，后来两人一生都很幸福。

在苏珊过世几年之后，巴菲特又娶了第二位妻子，让所有人吃惊的是，这个女士原来只是一位女招待，巴菲特娶她的一个重要原因是，他们认识交往过很多年，彼此非常了解。

选股如选妻，巴菲特只选自己熟悉的公司，这是巴菲特选股的成功之道。巴菲特在对自己选的股票反思之后发现，他选择的那些赚了大钱的超级明星股，都是自己从小就非常熟悉的，已经接触、了解很多年的公司股票。巴菲特感叹：“我们在投资选股时必须特别重视内心的怀旧情结。”

老朋友、老同事、老师傅，值得我们珍惜。而那些我们从小到大都非常熟悉的老公司也同样值得我们珍惜。其实公司也是老的好，越是熟悉越是错不了。

很多人买股票，就是不买自己非常熟悉的公司股票，尤其是自己生活和工作非常熟悉的公司股票，反而去买自己根本不知道、不了解的陌生公司股票。钻石就在你的后院，好公司就在你的身边，为什么非要冒险投资那些你根本不熟悉的公司股票呢？

不熟不买，这正是巴菲特选股的戒律。

巴菲特认为，选股和选妻一样，不要先结婚后恋爱，而要先恋爱后结婚，不要一见钟情，而要日久生情。原因很简单：越熟悉的公司，股票赚钱的可能性就越大，亏钱的可能性就越小。

那么，什么样的公司才算得上熟悉的公司呢？我们应该把哪些我们熟悉的公司优先拉入我们的选股范围呢？巴菲特的原则就是：“你可以选择一些尽管你对其财务状况并非十分了解但你对其产品非常熟悉的公司。”

在巴菲特经营合伙公司时，经常有客户打电话给巴菲特，提醒他要关注某些股票。巴菲特对这些人的回答总是一成不变：“我不懂这些股票，也不了解这些股票。我不会买我不了解的股票。”在巴菲特看来，对于那些不熟悉、不了解的上市公司，自己绝不会下注，而是坚决地把自己的投资目标限制在自身能够理解

的范围内。他多次忠告投资者：“一定要在自己理解力允许的范围内进行投资。”

与巴菲特有所不同的是，他的好朋友比尔·盖茨最成功的投资则是对他创建的微软公司的长期关注。

那么，巴菲特为什么不投资微软呢？比尔·盖茨为什么不投资可口可乐呢？答案很明显——因为每个人都有自己的能力圈。如果巴菲特投资高科技产业，而比尔·盖茨投资传统产业，那么，这两个在自己最擅长的能力圈外进行投资的人，可能会为世界增加两个新的百万富翁，但绝不会是百亿富翁。

巴菲特承认他对分析科技公司并不在行。1998年，当股市正处于狂热追捧高科技尤其是网络公司股票的高潮之时，在伯克希尔·哈撒韦公司股东大会上，巴菲特被问及是否考虑过在未来的某个时候投资于科技公司。他的回答是：“这也许很不幸，但我的答案的确是‘不’。我很崇拜安迪·格鲁夫和比尔·盖茨，但我不会买英特尔和微软的股票。因为，当我分析微软和英特尔股票时，我不知道10年后这两家公司会是什么样子。我不想玩这种别人拥有优势的游戏。我可以用所有的时间思考下一年的科技发展，但不会成为分析这类企业的专家。也许很多人都会分析科技公司，但我不行。”

归根结底，巴菲特之所以不肯投资高科技股，在他看来这个行业不像零售业或旅馆业那样能看到竞争者慢慢地进入市场。对于科技行业的公司而言，它的不可预测性在于谁都无法担保。所以，对这个行业，巴菲特比较客气的说法是，他并不明白科技公司的行业情形。

2003年，美国股市上演高台跳水，股市财富一下减少了将近5万亿美元，相当于美国国民生产总值的一半。虽然投资商们早已欲哭无泪，但身处华尔街之外的巴菲特却气定神闲。在他看来，真金白银最实际，把钱押在没有赢利的网络公司上，不过是一相情愿的发财梦。早在2001年，巴菲特就预言技术网络泡沫将破裂。果然，自2002年第二季度开始，反映科技股走势的美国纳斯达克指数就持续下泻，从5000点高位跌破2000点，原来市值100多美元的股票跌到1美元以下甚至被摘牌，许多华尔街的投资商身价一落千丈。而巴菲特公司的股票走了一个完美的U字形，又回到2年前的水平。

几十年来，巴菲特逐渐养成了一套自己独有的投资原则，这些原则使他成了股市中的常胜将军。在股市上，不少人热衷于赶时髦，喜欢炒题材股，误认为随随便便就可以捉住黑马。往往不分青红皂白，股票品种选进十多只，结果在起起落落的行情面前，弄得眼花缭乱，顾此失彼。这些人恰恰背离了巴菲特所主张的“不熟不买”的投资原则。

【巴菲特启示录】

有些投资者总是不买自己熟悉行业的公司股票，并且往往购买自己根本不懂其公司业务的热门。像巴菲特这样的投资大师都始终坚持“生意不熟不做”，对于我们普通人来说，更应该这样。选择自己熟悉的股票进行投资，才可以避免因不了解盲目投资而造成的损失。

实际上，在投资这个领域，成功的人永远少于失败的人。究其原因，是因为有太多的人是靠自己头脑中的想象与金钱打交道。从巴菲特的投资行为中，我们也可以得到启发，在做任何一项投资之前，都要仔细调研，在自己没有了解透、想明白之前，不要仓促作决定，以免给自己造成更大损失。

最好的投资是投资自己

一次，英国《泰晤士报》的一位记者采访巴菲特：“在您至今所进行的投资中，哪一次的收益最高？”巴菲特想了想，从办公桌抽屉里拿出一个发黄的笔记本，笑呵呵地说：“就是这个。”记者不信，说：“您在开玩笑吧？”这时，巴菲特严肃起来：“不，先生，这是真的。这个笔记本是我小时候用0.5美元买的，现在已成为我最珍贵的财富了。”

记者带着疑问打开，看看里面到底有什么宝贝，才发现上面记录了他的学习体会、读书感想、突然闪现的投资想法以及一些生活和投资经历，其中几段是这样的：

7岁那年，我向父亲要一点零花钱，想买一本很好看的漫画书，父亲不给，让我自己想办法。于是，我只好像别的孩子那样去送报或做点别的短工。

从开始上学我就养成了一个习惯，每天放学后，我都要阅读股票指数和图表以及《华尔街日报》。读大学后，我阅读了能够接触到的各种投资和商业类书籍，总共读了100多本，并把学到的知识应用到实际中，尝试各种投资方法，力图找到一套框架体系。犯了很多错误，也吸取了许多经验教训。

“这真是一笔无穷的财富啊！”记者由衷地赞叹道。

巴菲特稍稍一顿，接着说：“这笔财富已经创造的物质财富以及它本身都在随时间而不断地增值，因此，可以说，它是我成功最漂亮的一次投资了。”

原来，巴菲特所说的最好的投资，是学习、读书，总结经验、教训，充实自己的头脑，增长自己的学问，培养自己的眼光。

巴菲特说：你要做最好的事情就是对你自己进行投资。如果你提高你的才能，就能发生很大的变化。当我和学生们谈话时，对着年轻人，我总是鼓励他们投资自身的技能。如果他们能够学到更多，能更好地沟通，不管今后如何，没有人能从你身上拿走这些本领，通货膨胀也不能，没有人能！你会有一个更好的资本，所以最好的投资就是你用尽全部对自己做投资，你将会有很好的收益。

看看巴菲特的自我投资经历吧！孩提时代的巴菲特十分胆小而又内向。他走路时都时刻弯着膝盖，生怕跌倒受伤。他一直生活在母亲和姐妹的保护之下，身材高大的他在打架时居然还要小他3岁的妹妹帮忙。这种经历让巴菲特十分难受，他暗自发誓不再做被人取笑的男孩，他也要成为一个“孩子王”。但不好打架的他只能在别的方面胜过街头的小霸王，比如头脑。正是想到了这一点，他不断地充实自己的头脑。其他伙伴在打闹嬉戏的时候，他正用成堆的书本在自己脑子里构筑知识的城堡。正如他11岁的时候，被父亲送到一个农场体验生活——美国家庭教育的其中一种方法。可是在这里，巴菲特却对玉米地和奶牛全然没有兴趣，他经常一整天捧着自己喜欢的书。

巴菲特渐渐发现自己身边的小伙伴开始增加，当他说到自己的“理财业绩”时，小伙伴总是会竖起耳朵，生怕漏掉一言半语。巴菲特开始了他的另类“孩子王”生涯。与其他“孩子王”不同的是，巴菲特的童子军团并不参与游戏或者打闹。他将自己的伙伴集中起来，并开始让他们卖高尔夫球，而他自己从中提成。

巴菲特在用“知识创造财富”的同时领悟到：最好的投资应该是对自己的投资。对自己投资不仅能够得到金钱回报，更有一种“自我实现”的成就感。将时间、财富投资到其他东西上，或许可以达到“一本万利”的成就。可是，对于自己的投资却可以实现“无本万利”，这是一个质的提升。

在巴菲特挖掘第一桶金的过程中，“自我投资”的痕迹已经若隐若现。但是他的自我投资并不是盲目地将所有的知识都塞进自己的头脑里。他很有自知之明，他只在自己喜欢和擅长的领域不断地对自己进行投资。中学时他成绩并不好，因为他觉得这些课程十分无聊，对于自己完全没有帮助。在选择大学时，巴菲特也是遵循着这个思路。商学院的一般课程对于他而言“投资回报率”并不高，他也没有必要为此付出一到两年的时间。而格雷厄姆是投资学界的“证券分析之父”，他的知识在整个商学院的课程中是独一无二的，与他共事将能够学到更多。这份工作的“投资回报率”远不是金钱可以衡量的。而且，巴菲特已经对“价值投资”有了一定的认识，却没有实践的机会。在老师的公司里，他才能真正学到如何让“价值投资”这个枯燥的理论为自己带来惊人的财富。

巴菲特通过自我投资拥有了异于常人的技能。在投资的时候，他可以在更短的时间内通过报表分析和提问对企业有更准确的把握。也正因为这样，他才能在自己的年度报告中发表声明：“对于符合标准的公司，将针对开价在最短的时间内作出是否收购的决定。”这个时间往往只有五分钟。“台上一分钟，台下十年功”，这五分钟正是数十年“自我投资”的结果。

【巴菲特启示录】

一位成功人士说过：“当灾难来临，你的金钱，你的厂房，你的设备，你的产品等所有身外财物都毁于一旦的时候，唯有知识和头脑是可以随身携带，且永远不会被人偷盗和毁灭的财富。有了学问就拥有一切。所以教育是人类最重要的投资，也是最高明的投资。”

最好的投资，不一定指哪一个项目，哪一只股票，哪一个产品，而是投资自己。

选择安全的股票进行投资

巴菲特在进行任何一种投资时，寻找那些他相信在从现在开始 10 年或 20 年的时间里实际上肯定拥有巨大竞争力的企业。至于那些迅速变迁的产业，尽管可能会提供巨大的成功机会，但是，它排除了寻找的确定性。巴菲特的重点在于试图寻找到那些在通常情况下未来 10 年，或者 15 年、20 年后的企业经营情况是可以预测的企业，因为这些企业具有安全性。

事实上，安全的企业，经常是那些现在的经营方式与 5 年前甚至 10 年前几乎完全相同的企业。一家企业如果经常发生重大变化，就可能会因此经常遭受重大失误。推而广之，在一块总是动荡不安的经济土地之上，是不太可能建造一座固若金汤的城堡似的经济特许权，而这样的经济特许权正是企业持续取得超额利润的关键所在。

在 1977—1986 年，《财富》杂志世界 500 强企业中总计 1000 家中只有 25 家能够连续 10 年平均股东权益报酬率达到 20%，且没有 1 年低于 15%。这些超级明星企业同时也是股市上的超级明星，在所有的 25 家中有 24 家的表现超越标准普尔 500 指数。这些企业有两个显著特点：

(1) 其中大企业只使用相对于其利息支付能力来说很小的财务杠杆。真正的

好企业常常并不需要借款。

(2) 除了一家企业是高科技企业和其他几家是制药企业之外，绝大多数企业的业务一般都非常平凡普通。它们出售的大都还是与 10 年前基本上完全相同的、并非特别引人注目的产品。

巴菲特之所以非常强调安全边际原则，其根本原因就在于，影响股价和公司经营的因素非常复杂。而相对来说，人的预测能力是非常有限的，很容易出现预测失误。有了较大的安全边际，即使我们对公司价值的评估有一定误差，市场价格在较长时间内仍低于价值，公司发展受到暂时的挫折，都不会妨碍我们投资资本的安全性以及保证我们取得最低限度的满意报酬率，这就是安全边际原则的精髓所在。

股票投资是一种风险较大的投资，其风险的存在让你不得不首先考虑投入资金的安全性。股票投资风险来源于企业、股市和购买力三个方面，投入资金的安全与否首先取决于企业的经营状况。

作为普通投资者，为了确保投资安全，你最好先从不同的角度全面地分析了解企业的情况，尽可能地选择这样一些企业进行投资：基础扎实，资金雄厚，有持久发展趋势；企业规模宏大，经营管理水平先进，产品专利性强，商标知名度高，有较强的生产能力和市场竞争优势；企业资产分配合理，流动资金与流动负债保持合理的比率；赢利率高，有丰富的原料来源和广泛的市场，或者其股票是国家重点发展和政府积极扶植的股票。

无论将资金购买何种股票，如果没有安全系数的保障，非但得不到投资的预期收益，还会出现赔本的可能。

投资者需要注意以下几条选择安全股票的技巧：

(1) 公司业绩每年增长 15% 左右，这是我们选择股票的第一要求，要达到这个要求其实并不困难。中国的 GDP 年增长率每年可以达到 9% ~ 10%，而国内很多行业的增长速度远远高于这一水平，例如奶制品行业每年可以增长 30%，商业零售业可以增长 20% 多。

(2) 除了看上市公司的历史业绩，一家优秀的公司还应具备：

①优秀的管理层。包括公司的治理结构、管理能力以及管理团队等内容。

②时间足够长的成长或景气周期。这也是我们判断一家公司成长空间有多大的重要因素。

③企业的核心竞争力。核心竞争优势体现在：一是技术；二是管理；三是品牌；四是营销；五是成本控制；六是其他一些因素。

④所处的行业需求稳定增长，而不是暴涨暴跌的行业。

⑤有良好的业绩和分红记录。

⑥估值相对较低。主要考虑公司的成长性是否突出，是否持续，成长预期是否合理。

(3) 判断在中国具有投资价值的公司。首先，要与中国的宏观经济发展相呼应，在一个中短期内受益于“十一五”规划；其次，受益于人民币升值，其资本、人力、产品价值都会因此得到提升；再次，重大题材带来投资机会；最后，实质性资产重组。

(4) 综合评估这几个方面，把同类型、同行业的公司加以仔细分析，货比三家，最后在一个合理的价格位作出投资决策。

【巴菲特启示录】

巴菲特曾说：“我们喜欢拥有这样的城堡：有很宽的护城河，河里游满了很多鲨鱼和鳄鱼，足以抵挡外来的闯入者——有成千上万的竞争者想夺走我们的市场。我们认为所谓的护城河是不可能跨越的，并且每一年都让我们的管理者进一步加宽他们的护城河，即使这样做不能提高当年的赢利。我们认为我们所拥有的企业都有着又宽又大的护城河。”这是他寻找安全股票的标准，在我们的日常投资中不妨向巴菲特学习，投资那些具有十足把握的企业。

在自己理解力允许的范围内投资

巴菲特多次忠告投资者：“一定要在自己理解力允许的范围内投资。”在几十年的投资生涯中，他一直坚守这一原则。只要观察一下他长期持有的股票，我们就可以看出他在这一原则上的坚定性。

巴菲特长期持有可口可乐、迪斯尼公司、麦当劳、富国银行等企业的股票，而每一个企业都是家喻户晓、闻名全球的企业。这些企业的共同特点就是基本内容易了解，易于把握。

巴菲特在给股东的信中曾这样说：

我之所以取得目前的成就，是因为我们关心的是寻找那些我们可以跨越的1英尺障碍，而不是去拥有什么能飞越7英尺的能力。

不同的人理解不同的行业，最重要的事情是知道你自己理解哪些行业，以及

什么时候你的投资决策正好在你自己的能力圈内。

对你的能力圈来说，最重要的不是能力圈的范围大小，而是你如何能够确定能力圈的边界所在。如果你知道了能力圈的边界所在，你将比那些能力圈虽然比你大5倍却不知道边界所在的人要富有得多。

对于大多数投资者而言，重要的不是他到底知道什么，而是他们是否真正明白自己到底不知道什么。

很多事情做起来都会有利可图，但是，你必须坚持只做那些自己能力范围内的事情，我们没有任何办法击倒泰森。

投资必须是理性的，如果你不能理解它，就不要做。我只做我完全明白的事。任何情况都不会驱使我作出在能力范围以外的投资决策。一定要在自己的理解力允许的范围内投资。如果我们不能在自己有信心的范围内找到需要的，我们就不会扩大范围，我们只会等待。

我是一个非常现实的人，我知道自己能够做什么，而且我喜欢我的工作。也许成为一个职业棒球大联盟的球星非常不错，但这是不现实的。我们的工作就是专注于我们所了解的事情，这一点非常非常重要。

很显然，每个人的能力有大有小。但这是不是意味着只有能力达到的人才能投资，能力不够的人就不能投资股票呢？巴菲特认为，这种观点是不对的。无论能力大小，每个人都可以投资股票，问题是你必须清楚自己的能力大小，并且知道能力圈范围在哪里。

那么，怎样才能做到这一点呢？巴菲特说，你可以在自己了解的股票名称前面作个记号，然后画掉那些没有内在价值、没有好的管理层、经过困难考验事实证明是不合格的公司，剩下的就是你了解的好公司了。也就是说，对于这些股票的了解，都在你的能力圈范围之内。

巴菲特着重指出，对于每一个投资者来说，最重要的不是看能力圈范围大小，而是看能力圈的边界所在。如果你非常清楚自己的能力圈边界在哪里，你会比那些不知道能力圈边界在哪里、能力范围要比你大5倍的投资者富有得多。

在明确了自己的能力圈边界后，不用说，你应该把自己的资金完全投放于能力圈范围之内。也就是说，你只对自己了解的，具有内在价值，并且有一个好的管理层、经过困难考验证明是合格的公司进行投资，这样才能避免犯大的错误。

因为，如果企业的业务非常复杂，而且经常变化，投资者就没有办法去预测它未来的现金流量。而在上市公司中，确实有许多公司业务非常复杂而且不断变化。如果你不具备对它的判断能力，你不去碰它就是了。只要坚持避免犯重大错

误，投资者只需要做很少几件正确的事情，就足以取得成功。

【巴菲特启示录】

坚持在自己的能力范围内投资，是巴菲特给投资者的忠告，也是他自己一生坚持的原则之一，靠着这一原则，他获取了让世人羡慕不已的巨额财富。当我们在要作出决策时，不妨看看镜子里的自己，扪心自问：我对这家企业真的很了解吗？这样做真的能保证我获得利润吗？除非你找到自己真正了解的行业和企业，否则就不要轻易地进行长期投资。

“在别人恐惧时你要贪婪”

从投资角度而言，巴菲特更欢迎“别人恐惧”的机会。巴菲特总能够在整个华尔街都厌恶某家企业，或者完全不把它放在眼里的时候，看到它所具有的潜力，进而采取收购行动。

20 世纪 80 年代，巴菲特购买通用食品和可口可乐公司股票的时候，大部分华尔街的投资者都觉得这样的交易实在缺乏吸引力。在巴菲特收购了通用食品的股权之后，由于通货紧缩降低了商品的成本，加上消费者购买行为的增加，使得通用公司的盈余大幅增长。在 1985 年菲利普摩里斯——美国一家香烟制造公司收购通用食品公司的时候，巴菲特的投资足足增长了 3 倍；而在伯克希尔 1988 年和 1989 年收购可口可乐公司之后，该公司的股价已经上涨到了 4 倍之多。

我们熟知的很多案例中，都展现了巴菲特在财务恐慌时期，仍然能够毫无畏惧地采取购买行动的魄力。

比如，巴菲特在 GEICO 公司面临破产边缘的情况下，将它购买下来；在华盛顿公共电力供应系统无法按时偿还债务的时候，大肆进场购买它的债券；1973—1974 年是美国空头市场的最高点，巴菲特收购了华盛顿邮报公司；他也在 1989 年垃圾债券市场崩盘的时候，收购了许多 RJR 奈比斯科公司（美国一家极大的饼干制造公司）的高值利率债券。

在 1973 年，美国因为石油危机带来的通货膨胀和经济衰退问题十分严重，整个华尔街都紧张得透不过气来，金融圈里一片低迷。同年，曾经突破 1000 点的道琼斯指数回落到 950 点，“漂亮的前 50 种股票”开始破裂，继而全面贬值。

据统计，1974 年的通货膨胀率达到了 11%。在全世界范围内，经济衰退的

浪潮无法阻挡。当年9月份，道琼斯指数跌到了惊人的607点，整个华尔街都屏住了呼吸。

在1974年10月，巴菲特接受了《福布斯》杂志的专访，记者问他：“您对目前股市有哪些感想？”

巴菲特非常从容地回答说：“现在是该投资的时候了！”

“什么？现在吗？”记者非常吃惊地问。

“对，如今是华尔街少有的几个时期之一，但是我坚持认为，在别人恐惧时你要贪婪，在别人贪婪时你要恐惧。”巴菲特把自己多次提及的观点再度重申。

他不但是这么说的，也是这么做的。在全美股市萧条、众多投资者毫无办法的时候，巴菲特忙得不亦乐乎。在此期间，巴菲特埋头在许多公司年报中，经常从晚上9:00读到凌晨5:00，全然不知身边发生的一切事情。他的儿子彼得说：“他被遮眼物挡住了视线。”

巴菲特并不会因为市场价格情况的改变，而停止收购的行为。虽然偏高的市场价格可能使得交易额减少许多，但是巴菲特还是能够发现吸引他的公司，进而收购它的股票。当市场价格下跌，大多数投资者普遍抱持悲观态度的时候，具有吸引力的交易数量将会增加。

巴菲特在1979年写了一篇名为《在股市已经一片看好声中，你将付出很高的价格进场》的文章。当时，道琼斯工业指数比股票的账面价值略低，股东权益的平均报酬率是13%，债券的利率则在9%~10%之间变动。然而，绝大多数的退休金经理人选择购买债券而舍弃股票。1972年的股东权益报酬率为11%，而且道琼斯工业指数则处在股票账面价值168%的水准。

在此期间巴菲特注意到，退休金经理人将出售债券所筹得的资金大量投入股市。1972年和1979年之间的差异到底在哪里呢？巴菲特提供了一个可能的解释：在1979年的时候，投资组合经理人感觉到，既然无法了解短期的趋势，最好还是别碰股票为妙。巴菲特表示，虽然这样的心态并非全然错误，但我们仍需承认下面两句话，“未来的情况你永远都摸不清”，“在股市已经一片看好声中，你将付出很高的价格进场”。

巴菲特的恩师格雷厄姆曾这样说：“投资，并不要求天才。它所需要的是适当的智慧、良好的经营原则、顽强不屈的性格。”顽强不屈的性格是最关键的一点，具备这“最关键一点”素质的人却少之又少，显然，巴菲特是具备者之一。他的确具备了格雷厄姆认同的“顽强不屈的性格”这一重要素质。

事实证明了巴菲特的决策是正确的、明智的。当股市度过最为萧条的时候，巴菲特先前所购买的股价翻着跟头往上涨，他的个人财富犹如滚雪球一样越滚越

大。到了1982年，他的个人财富已经增长到2.5亿美元，在《福布斯》“美国400富豪排行榜”中名列第82位。

巴菲特这种反其道而行之的投资方法，不仅让他声名远播，也让他获得丰厚的利润，直至成为世界上屈指可数的富豪之一。

【巴菲特启示录】

“我只是设法在别人贪心的时候保持谨慎恐惧，唯有所有的人都小心谨慎的时候我才会勇往直前。”也许正是这种超人的逆向思维造就了巴菲特无与伦比的成就。在投资市场上，最忌讳的就是人云亦云，更多的时候我们要保持自己理性的判断，当市场上的人都盲目的时候，胜利一定属于保持理性的少数人。

规避风险，保住资本

一般来看，保住资本就是不赔钱。它被看做是一种限制性策略，会限制你的选择。但投资大师重视的是长期效益，他不会把他的每一笔投资都看成离散的、个别的事件。他关注的是投资过程，而保住资本是这个过程的基础。保住资本已经内化到他的投资方法中，是他所做的每一件事的依据。

这并不意味着投资大师在考虑一笔投资时总会首先问：我怎么才能保住我的资本？事实上，在作出投资决策的那一刻，他甚至可能不会想到这个问题。

比如说，在你开车的时候，你想的是如何从A点到B点，而不是保命。然而，保命目标却是你开车方式的基础。例如，你总会与前面的车保持一定的距离，距离多长视车速而定。在这一规则下，你可能在必要的时候急刹车，避免撞到前面的车。遵从这一原则意味着生存，但在开车的时候，你可能不会想这些东西，只是保持车距罢了。

同样，投资大师不需要去考虑保住资本。在他的投资规则下，他自然能保住资本，就像保持车距来避免发生车祸一样。

不管个人风格如何，投资大师的方法总是投资于巴菲特所说的“高概率”事件，他们不会投资于其他任何东西。如果你投资于“高概率”事件，你肯定能赢利，而损失风险微不足道——有时根本不存在。当保住资本内化到了你的系统中，你只会做这样的投资，这就是投资大师的秘诀。对投资大师来说，投资不是副业，而是他的生命——因此如果他赔了钱，他就失去了生命的一部分。如果你

损失了投资资本的 50%，你必须将你的资金翻倍才能回到最初的起点。如果你的年平均回报率是 12%，那么你要花 6 年时间才能复原。

作为一个理性的投资者，应该清楚真正的风险在哪里，然后，权衡利多利空力量的对比，理性地作出投资决策，而非凭借一相情愿的想象去投资。

巴菲特认为，尊重市场的表现之一就是千方百计将投资风险降到最低，只有这样才能长期战胜股市。而要做到这一点，就必须坚持以下两种态度。

首先，要具有强烈的投资风险意识。

股市风云变幻，只有尊重市场，才能更好地驾驭市场，降低投资风险、保障投资成果。用巴菲特的话说，就是要“接近零风险”。股市投资有风险，但同时认为这种风险是可以避免的。

其次，要避免急功近利的行为。

股票投资风险和股票持有时间长短是紧密相连的，在短期投资期限内获利的可能性不会比掷硬币的预测结果更好。如果你今天早上买入一家著名公司的股票，然后明天就卖出，这就是一笔非常有风险的股票交易。可是如果你今天买入这只股票，然后持股 10 年不动，这笔投资就是零风险。

总之，能保住本钱就是赚钱。因为投资讲的是一种趋势。假设一个市场没有做空机制，那么，理性的投资者研究趋势的目的有两个：一是在下跌趋势中空仓，规避风险。二是在上涨的趋势中投资，获取利润，这种利润绝不是建立在盲目的抄底基础上的，而是一种风险经过充分释放后的结果。在这种情况下，投资者买到的价位或许不是底部，但却是相对安全的。

【巴菲特启示录】

资本安全不仅是第一制胜的投资法则，也是投资大师进入投资市场的其他所有法则的基础，更是他们整个投资策略的基石。其他一切投资法则都不可避免地追溯到资本安全的无上法则上。只在平均利润期望值为正的前提下投资，因此他的投资风险很小，或者根本没有风险。

对于一位成熟的投资者来说，规避风险、保住本钱永远是第一位的。

让投资策略简单化

半个多世纪以前，英国著名数学家罗素就曾经给他的学生出过一道题： $1 +$

1 = ? 题目写在黑板上，高才生们面面相觑，却没有一人作答。一个男人和一个女人可以生下一群孩子，企业界的强强联合将获取几何倍数的发展，遇到这类情况，1 加 1 该等于几呢？由此看来，如此简单的问题竟然可以有多种不同的答案。

其实，罗素给出的答案却跟许多幼儿园的小朋友一样：在等号后面义无反顾地写上了“2”。他说：“1 加 1 等于 2，这是真理。面对真理，我们有什么犹豫和顾忌的呢？”“1 + 1 = 2”是一个简单的真理，绝对不应该等于别的什么。我们也不应该在面对这样简单的问题时无所适从。

股市投资者常常将简单的问题复杂化，股市奇才巴菲特每年的收益率也只有 22.2%，但几十年坚持下来，却成为了世界首富。“我喜欢简单的东西。”这是投资大师巴菲特的口头禅。他认为，投资的关键在于做那些你很容易就可以做好的简单的事，这要比做困难的事更容易避免错误，更有助于你取得成功。

很多人都困惑于，在股市上，那么多数学家、经济学家或财务专家出身的基金管理人的投资业绩为什么会远远不及巴菲特呢？

随便走入一家书店，随便翻开一本关于金融投资的教科书，你会发现大量的数学公式和复杂模型，这也是大多数基金用来进行投资管理的法宝。这些深奥难懂的复杂模型让你顿生敬佩之心，但这些基金持续输给市场的业绩却让你摇头不解。

事情就是这样，很多人都会在不知不觉中把生活中的误区带到投资中来，大多数投资者愿意用复杂的技术指标和走势图分析来指导投资，却不愿根据简单实用的常识来理性投资。

巴菲特一再告诫投资者：“真正的投资策略就像生活常识一样非常简单，简单得不能再简单。”他风趣地说：“由于价值非常简单，所以，没有教授愿意教授它。”为此，巴菲特还对商学院的教育体系提出了尖锐批评：“商学院重视复杂的程式而忽视简单的过程，但是，简单的过程却更有效。”

巴菲特甚至认为，成功的投资并不需要高等数学知识，“如果高等数学是必需的，我就得回去送报纸了，我从来没发现在投资中高等数学有什么十分重要的作用”。

他告诉投资者：“要想成功地进行投资，你不需要懂得什么有效市场、现代投资组合理论、期权定价或是新兴市场。事实上，大家最好对这些东西一无所知。当然我的这种看法与大多数商学院的主流观点有着根本的不同，这些商学院的金融课程主要就是那些东西。我们认为，学习投资的学生只需要接受两门课程的良好教育就足够了，一门是如何评估企业的价值，另一门是如何思考市场价

格。”

事实上，巴菲特的投资策略非常简单。

“我们的投资仍然是集中于很少几只股票，而且在概念上非常简单——真正伟大的投资理念常常用简单的一句话就能概括。我们喜欢一个具有持续竞争优势并且由一群既能干又全心全意为股东服务的人来管理的企业。当发现具备这些特征的企业而且我们又能以合理的价格购买时，我们几乎就不可能投资失误。

“我们始终在寻找那些业务清晰易懂、业绩持续优异、由能力非凡并且为股东着想的管理层来经营的大企业。我们不仅要在合理的价格上买入，而且我们买入的企业未来业绩还要与我们的估计相符。这种投资方法给我们提供了走向真正成功的唯一机会。”

在伯克希尔 1987 年的年报中，巴菲特说道：“最终，我们的经济命运将取决于我们所拥有的公司的经济命运，无论是我们持有少量股票还是全部股权。”

正因为采用如此简单的投资策略，总资产规模达到 1695.44 亿美元、在世界 500 强中排名第 78 位的伯克希尔公司的管理人员只有巴菲特和他的伙伴芒格两个人。

在 1989 年，彼得·林奇曾亲自到巴菲特的公司拜访了他。事后，彼得·林奇回忆说：“在他的带领下，我参观了他的办公室（整个过程没费多少工夫，因为他的办公室还不如半个网球场大），并同他的 11 名员工一一打了招呼。在他的办公室里，我没有看见一台计算机或者股票报价机。”

【巴菲特启示录】

运用自己最熟悉的理论，在自己最熟悉的市场环境投资自己最熟悉的股票，这是最容易获利的方法。对那些“故弄玄虚”、“花样翻新”或者属于“雾中看花”类的所谓绝技、绝招，则最好不要去碰。

股票和人一样，每种股票都有各自的性格。投资者长期炒作某只股票时，往往能十分了解其股性。即使这只股票素质一般，表现平平，熟悉该股股性的投资者也能从它有限的波动区间中获取差价。但如果某只股票外表一时极为光鲜，投资者贸然买进后由于不熟悉该股股性，在它调整时不敢补仓，在它稍有上涨时就急忙卖出，即使这是一匹黑马，投资者也很难从中获得较高的利润。

第八章 “我希望与我持有的股票白头到老”

股票投资不是闪电战，而是持久战

巴菲特一生的经验发现：长期持有一只股票数年甚至数十年，收益率远远高于短线频繁买卖数百只股票。每个投资者都想学习巴菲特，但在学习之前请先问问自己：我下定决心长期持有了吗？

生活中有那么多人痴迷于买彩票，想中奖一夜发大财，却不愿努力工作辛苦赚些小钱积累成大钱。巴菲特早已明白，“我们也并不认为其他人能够像蜜蜂一样从一朵小花飞到另一朵小花来取得长期的投资成功”。短线波段操作，看起来似乎赚钱又快又多又爽，其实事实正好相反，天天累得要命快进快出，只能赚小钱；长期持有，一动不动，却能轻轻松松、慢慢赚大钱。

巴菲特之所以决心长期持股不动，关键在于他对长期投资更成功有着巨大的信心，而且这种信心建立在理性的分析上。对于投资者来说，一时的暴利并不代表他在长期（数年甚至数十年）内的赢利，经常的微利却可以转化成长期内的巨大收益。长线投资比短线投机更成功，关键在于复利的巨大威力，这正是巴菲特长期投资的根本信心所在。

想象一下，你手里有一张足够大的白纸。现在，你的任务是，一张纸厚度只有0.1毫米，也就是说1万张纸才有1米高。那么，把它折叠52次，它有多高？一个冰箱？一层楼？或者一栋摩天大厦那么高？不是，差太多了，它的厚度是2.25万亿公里，超过了地球和太阳之间的距离1.5万亿公里的50%。到现在，我拿这个例子问过十几个人了，只有两个人说，这可能是一个想象不到的高度，而其他人想到的最高的高度也就是一栋摩天大厦那么高。折叠52次的高度如此

恐怖，但如果仅仅是将 52 张白纸各折叠一次后放在一起呢？只不过是 10.4 毫米。这就是复利与单利的区别。

长期投资就是一张纸连续折叠很多次，短线投机是一张纸折叠一次，然后再折叠另一张纸。显然 52 张纸各折叠一次，远远不如一张纸连续折叠 52 次。与你根本不了解的女人各过上一年，远远不如与一个心爱的女人连续过上 52 年，成为金婚夫妇。事实上，每结婚又离婚一次，成本是巨大的。巴菲特告诉我们，投资同样如此，在同样的复利利率下，连续多次进行不同的投资，收益率远远不如长期持有单一的投资。因为每次买入又卖出股票一次，交易成本和税收成本也是巨大的。成本越大，你最终拿到手的净利润就越少。频繁买卖投资，利润会随着复利大幅增加，同样成本也会由于复利大幅减少，造成投资净利润大幅减少。而长期投资于单一项目有两重好处：一方面能够通过复利快速增收，同时由于交易次数大大减少而快速节支。

尽管中国目前对股票投资并不征收资本利得税，但其实目前的印花税在一定程度上代替了资本利得税的部分功能。从我国证券市场的长远发展来看，以资本利得税代替证券交易印花税也是大势所趋。因为免征印花税、改征资本利得税，是全球证券交易税制演变的趋势，显然目前我国不具备开征资本利得税的基础。但从长远看，随着证券市场结构逐步完善、投资行为日趋理性化，税收征管水平的提高，资本利得税很可能出现在我们身边。因此，为了我们未来取得更好的税后投资收益，我们必须考虑资本利得税的巨大影响。

即使不考虑资本利得税，只考虑印花税和佣金等交易成本，频繁短线买进卖出，由于复利的作用，也会大幅减低总的投资回报率。这是巴菲特坚持长期投资而反对短线买卖的另一个重要原因。

长期投资是一个漫长的过程，比马拉松的过程要更加漫长，甚至比婚姻的过程还要漫长。一个成功的婚姻，双方要有决心，有信心，但在漫长的婚姻过程中，更要有耐心，相互容忍体谅，才能经历一个个风波后，收获幸福。一个成功的长期投资，比婚姻更加需要耐心，因为你的对方不是一个有感情的人，而只是一个无法交流感情的公司，只是一堆有数字的股票，这需要你更加坚忍。巴菲特根本不打算短期买卖赚钱：“我从未期望通过股市买卖股票赚钱。我们买入股票时假设股市第二天会关闭，甚至在 5 年内股市不会重新开始。”

事实上，我们经常听到长期持股发大财的传奇故事，某某老太太买了什么什么股票，结果她忘记了，一放就是好多年，最近股市一火，才想起来，发现她的这只股票大涨了几十倍。如果她记得自己买有股票，又经常听到股市议论的话，发现赚了一点，或者跌了一点，可能早就抛了，反而不会长期持有到最后，根本

不可能赚到大钱。

【巴菲特启示录】

孟子的《孟子·告子下》：“故天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，增益其所不能。”在股市上，天将降大“财”于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，打压其股票。

要想赚到大钱，就必须长期持有。要想长期持有，就得大跌也不卖，不涨也不卖，大涨也不能卖，这就是富贵不能淫。小富即安不行，小赚就抛不行。长期投资要的是大富大贵。我们不能只数数巴菲特的重仓股赚了多少倍，还要数数他长期持有了多少年。

市场短期是投票机，长期是称重机

巴菲特在伯克希尔公司 2005 年年报致股东的一封信中说，怎样才能使投资收益最大化呢？在他看来，对于伯克希尔公司和其他美国股票投资者来说，过去这些年来，大把大把地赚钱简直是轻而易举的，其中的一大秘密就是长期投资。

巴菲特认为，对于长期持有来说，交易的次数少使交易佣金等交易成本在投资总额中所占的比重很少。而短期持有频繁买进卖出，佣金等交易成本累积起来将在投资总额中占较大的比重，无异于“消费财”。

查尔斯·埃里斯的研究也证明了股市中的这一规律：交易次数越频繁，投资收益就越少。他提出了以下一个简单的公式来说明周转率（交易频率）对投资收益率的影响。资金周转率如果超过 200% 的投资者，除非其每笔交易都高出市场几个百分点以上，否则他不可能达到股市平均收益水平。

一个真正称得上长期投资的例子是，道琼斯工业指数从 1899 年 12 月 31 日的 66 点上涨到 1999 年 12 月 31 日的 11497 点，这整整 100 年间上涨了 173 倍，看起来升幅非常大，其实原因很简单，那就是 20 世纪美国的企业经营非常出色。投资者只要凭借企业繁荣的东风，躺在那里持股不动，就可以赚得盆满钵满。

巴菲特说，绝大多数投资者都没能赚到这样大的投资回报，这不能怪别人，只能怪自己。因为正是投资者受到了一系列伤害，才在相当大的程度上减少了本该属于他们的投资回报。巴菲特这里所指的一系列伤害，主要是指股票投资中的频繁买进卖出。

他说，这可以从一个最基本的事实来理解：在大多数情况下，投资者所能得到的投资回报应该和企业在这期间所能获得的收益同步。也就是说，如果投资者100%拥有这家公司，而该公司在这10年间的积累增长了10倍，那么毫无疑问，这10倍资金积累都是这位投资者的。同样的道理，如果有1万名股东拥有该上市公司，那么这笔资金积累就应该是这1万名股东按照持股比例进行分配的。

然而现实是，这1万名股东中有的赚到了平均数，有的超过平均数，有的甚至还造成了亏损。投资者A通过聪明的买入卖出，能够得到比B更多的投资收益，但总体来看，这些A们和B们的盈亏是相等的。当股市上涨时，所有投资者都觉得自己赚钱了，但其中有一个投资者要抛出该股票，必定需要得到其他投资者的接盘才能实现交易。所以，如果不考虑摩擦成本的话，他们的盈亏是相等的。

摩擦成本可以消减股东的收益，从而使股东的未来收益要低于他们预期的水平。所以巴菲特支持的是，如果投资者不准备10年持有某只股票的话，频繁的买进卖出会大大增加股票投资的摩擦成本，从而变相降低投资回报率。

投资者交易次数越多，他所需要支付的佣金也就越多。如果投资者想获得超过市场平均水平的超额收益，他每笔投资的收益都应当比市场平均水平还要高出几个百分点，来弥补在交易中的交易成本。假如你的投资收益想超过市场平均收益率8%，而预期市场平均收益率为10%，同时，由于每笔投资的佣金和交易费用平均占交易金额的2%以上，那么你的每笔投资收益率要达到20%以上。

由于摩擦成本的存在，股东获得的收益肯定要小于公司的资金积累。如果这种摩擦成本呈现越来越高的趋势，那么这势必会导致投资者未来收益水平的降低，当然也要更低于该上市公司的收益水平。在交易大厅中，总会有一群伶牙俐齿的家伙，百般劝说每一个投资者去卖掉某只股票，同时买入另一只股票，你需要知道的是，他们只是意图获得更多的手续费用，因为随着你交易次数的不断增加，这些伶牙俐齿的家伙就会从中获取越来越多的佣金。

例如，请你考虑一家净资产收益率为12%的卓越公司。假设其股票换手率每年高达100%，每次买入和卖出的手续费为1%（对于低价位公司来说，手续费要高得多），股票以账面价值买卖一次股票，那么我们所假设的这家公司股东们总体上要支付公司当年资产净值的2%作为股票交易的成本。这种股票交易活动对企业的赢利毫无意义，而且对股东来说意味着公司赢利的1/6通过交易的摩擦成本消耗掉了。

【巴菲特启示录】

事实上，选股并不难，难的是持股。为什么呢？原因很简单：拿不住。要想赚到大钱，不但要选对大牛股，还要拿住大牛股。正如巴菲特所说：“用屁股赚钱比用脑袋赚得更多。”很多人只重视用脑袋绞尽脑汁来选大牛股，却不能把屁股稳稳地坐在选到的大牛股的牛背上，他们不停地从一个牛背跳上另一个牛背，结果骑了很多牛，却没能跑多远。回头一看才发现，其实骑着任何一只大牛股，都能跑得很远。大牛股，拿得住，你就会是大牛人；大牛股，拿不住，你就会是最后悔的人。学习巴菲特，在股票上实现长期巨大的收益，就一定要拿得住。记住，股票投资绝不是闪电战，而是持久战，最后的胜利在于坚持，坚持，再坚持。

长期持股的“三个有利于”

1992年沃伦·巴菲特致股东的信里写道：“我们很喜欢买股票，不过对于卖股票则又要另当别论了，仅从这点来看我们的步伐就像是一个旅行家发现自己身处仅有一个小旅馆的小镇上，房间里没有电视，面对漫漫无聊的长夜，突然间他发现桌上有一本书名为《在本小镇可以做的事》。这令他很兴奋，于是他翻开了这本书，但是书里却只有短短的一句话：‘那就是你现在在做的这件事。’”

巴菲特讲上面这个小故事的目的是想说，这位旅行家依然没有其他任何事情可以做，但是他的实际用意是，投资者一旦买入了某只股票，一定要多看少动，只做价值投资，实行“三不主义”，即不去看大盘，不相信技术分析，不去作预测。不要以为这种做法只适合于美国股市，事实上在中国的股市也同样适用。

例如，中国一位著名的投资者，开始的时候也和大多数人一样，依据技术分析炒股。他每天的任务就是坐在电脑前看技术图形，但是最后的结果却令人很失望。他在1999年开始研究巴菲特，并且努力将巴菲特的长期投资、价值投资理念作为自己的行动计划的指导，把稳赚不赔作为最重要的原则。从1999年开始到2007年大牛市之前的熊市中，他依然每年取得了30%以上的投资收益率。如果只从表面的数据上来看，这样的业绩已经超过巴菲特了。

那实行“三不主义”的主要理由是什么呢？究其原因，对于长期投资者来说，这三样东西会动摇你的长期投资理念，不但对你没有帮助，反而会有害，最终会使你无法获得长期的丰厚回报率。

那么，如何对长期投资作出预测呢？巴菲特是怎么实现的呢？拿中国读者最容易理解的例子来说：假如手机出现了，这时候巴菲特就会考虑是不是要卖掉手中原来持有的传呼机公司股票；如果现在的消费者买相机都买数码相机、没人再去买原来的那种胶卷相机了，这时候他就会考虑是不是要卖掉手中原来拥有的胶卷相机公司股票。如果手中原来就没有这样的股票，那么今后就更不会去碰它了。

另外，长期投资会有利于推迟并减少纳税，这也是长期投资给投资者带来的好处之一。

假如伯克希尔公司只有 1 万美元的投资，此外它每年所能获得的投资报酬率为 1 倍。在这种情况下，假如伯克希尔公司每年都会将股票卖出去，但是因为卖出股票要交纳 34% 的所得税，这样在重复了 19 年以后，在这 20 年间伯克希尔公司一共需要给美国国库上交 13000 万美元税金，而自己则可以得到 25250 万美元。表面看起来这是一项不错的投资，但假如你在这 20 年间一直持股不动，也就是什么事情都不做，最终的投资回报却可以高达 1048576 万美元，在扣除 34% 的税金即 356516 美元所得税后，自己可以得到 692060 美元。这个数字对于前者来说就是倍数的关系，大概你都会为这个差距感到惊讶了。

如果你仔细研究一下上面的案例就会发现，长期投资无论是对个人投资者还是对政府而言都是双赢局面。正如上面的例子所述，如果伯克希尔公司在这 20 年间一直保持持股不动，在伯克希尔公司投资回报率大大提高的同时，政府从中收取的所得税也比前者要高得多。但是不一样的是，政府需要等到 20 年结束后、伯克希尔公司出售该股票时，才能将这笔税金悉数入库。

巴菲特坦言道，需要强调的是，伯克希尔公司的长期投资理念不仅仅是因为这种简单的数字逻辑。与此同时，它们对与上市公司双方之间建立起来的商业合作关系会更加珍惜，这也成为一个重要因素。更不用说，这种长期投资的前提是该股票本身值得长期拥有了。

除此之外，长期投资还有利于战胜机构主力。巴菲特认为，长期投资是投资者想战胜机构主力的唯一办法，因为长期投资可以比耐力，你拖得起，机构主力可拖不起。如果要比快进快出，你未必是它们的对手。要知道，在中国股市中，个人投资者是很惧怕机构主力的，有些个人投资者甚至唯机构主力马首是瞻，千方百计打听的小道消息也主要是机构主力什么时间进货、出货了，是哪家机构主力。这有点像龟兔赛跑那则寓言故事。在股票投资中，兔子属于消息灵通、动作迅速的机构主力，而那些面广量大的个人投资者则是一只只小乌龟了。乌龟如果想要在短时间和兔子比速度，结果不言自明；可是如果要和兔子比耐力，最终结果是不一样的。最起码，乌龟的寿命要大大长于兔子，当兔子一命呜呼之后，

乌龟依然可以在那里慢慢地匍匐着前进，这就是它最大的寿命优势。

以巴菲特的一项投资为例，在2002年2月21日的时候，纳斯达克指数已经跌到1349点时，巴菲特仍然坚持相信，“尽管股市已经跌了3年，普通股票已经大大增加了投资吸引力，但我们仍然认为，即使值得我们产生中等兴趣的可投资股票也是寥寥无几”。接下来，巴菲特不是逐步买入股票，而是一再减持股票，2003年年末时巴菲特手里拥有的现金已经高达360亿美元。

对于巴菲特来说，无论是买入股票还是卖出股票，他都有极大的耐心与机构主力进行比拼，虽然伯克希尔公司本身就是一家规模庞大的机构主力。拥有这样的耐心，只需要一些时间，就能在内在价值的顶部买到自己心仪的股票，然后在内在价值的底部卖出手中的股票，这个差价就已经很惊人了。

当然，我们还应该注意，长线投资绝不是不分青红皂白，随便抓只股票就长线投资。有些投资者认为长线投资就是在股价低时逢低买进，然后长线持有就一定能获利。其实，股票的质地是非常重要的，如果对个股的基本面没有充分地分析研究，不管个股是否具有上升潜力，随便抓只股票就长线投资，极有可能没有收获，甚至是负收益。

长线投资不能不闻不问。有些投资者认为长线投资就像银行存款那样，买了股票之后不闻不问，指望闭着眼发大财，这简直无异于掩耳盗铃。

长线投资要有具体的操作计划方案。这些方案的制订，有利于投资者贯彻投资思维，坚持持股信心，并最终取得长线投资的成功。但是，市场中的环境因素是不断发展变化的，我们要根据股价涨升趋势，及时地调整方案和目标，让方案和目标为自己服务，不能被方案和目标束缚住手脚。

长线投资终究还是需要卖出的。投资者不要忘记长线投资的根本目的是获利，当股价的上升势头受到阻碍，或市场整体趋势转弱，或者当上市公司的发展速度减缓，逐渐失去原有的投资价值时，投资者应当果断地调整投资组合，建仓卖出。

【巴菲特启示录】

在交易大厅中，总会有一群伶牙俐齿的家伙，百般劝说每一个投资者去卖掉某只股票，同时买入另一只股票，你需要知道的是，他们只是意图获得更多的手续费用，因为随着你交易次数的不断增加，这些伶牙俐齿的家伙就会从中获取越来越多的佣金。巴菲特给投资者的建议是，长期投资必须要耐得住寂寞，这就像出差到一个小镇上住在小旅馆里什么娱乐都没有，只能躺着睡觉一样。尤其是不

要去看大盘、不相信技术分析、不去预测股市，这些做法都对长期投资没有好处。

挖掘值得投资的“不动股”

巴菲特选择投资标的物时，从来不会把自己当做市场分析师，而是把自己视为企业经营者。巴菲特选择股票前，会预先做许多充分的功课，了解这家股票公司的产品、财务状况、未来的成长性，乃至潜在的竞争对手。他总是通过了解企业的基本状况来挖掘值得投资的“不动股”。

事实上，我们也要学习巴菲特挖掘值得投资的“不动股”的方式，事先做好功课，站在一个较高的视角，提供一种选股思路。我们要发掘值得长线投资的“不动股”是价值被低估的股票，它可以是以下几种类型中的一种。

1. 知识产权和行业垄断型。

这类企业发明的专利能得到保护，且有不断创新的能力，譬如美国的微软等企业。我们以艾利森的 Oracle 股票为例，1986 年 3 月 12 日上市时是每股 15 美元，而今拆细后每股市值是 6000 多美元，15 年前买入一动不动的话，今天就是一个百万富翁。可以想象，国内的以中文母语为平台的软件开发企业，牵手微软的上市公司，15 年后将是什么模样呢？

2. 不可复制和模仿型。

世界上最赚钱且无形资产最高的，不是高科技企业而是碳酸水加糖，可口可乐百年不衰之谜就在于那个秘而不宣的配方。而国内同样是卖水起家的娃哈哈，其无形资产就达几百亿元。倘若我们生产民族饮料的上市公司，能够走出国门，前景将是多么广阔？而为可口可乐提供聚酯瓶的企业，生命周期会短吗？

3. 资源不可再生型。

譬如像驰宏锌锗、江西铜业、宝钛股份、云南锡业等，其因资源短缺，而促使产品价格将长期向上。

4. 现代农业型。

中国有广袤的耕地，有耕地就需要种子，优良种子公司一定会果实遍地。同时，人天天要吃肉，要吃肉就得养猪，要养猪就得有饲料，像希望集团等饲料企业，就充满了希望。

5. 金融、保险、证券业型。

譬如已经上市和即将上市的多家银行，平安保险、中国人寿、控股国华人寿的天茂集团和以中信证券为代表的证券公司，其成长性都既稳定又持久。

6. 变废为宝的清洁能源环保型。

譬如像以垃圾发电的凯迪电力、深南电力等。垃圾遍地都是，能让垃圾变成黄金，将会使投入和产出形成多大的落差？此外，以风电、光伏为代表的清洁能源，像湘电股份、天威保变、江苏阳光、赣能股份等，是未来发展的方向。

7. 传媒教育型。

传媒教育业因进入门槛高、垄断性强而值得长线投资，譬如新华传媒、华闻传媒、歌华有线等，因大股东注入新的资产，将重获新生。

8. 投资基金型。

投资基金以其专家理财的优势和持有大量的优质股票，净值成倍增长，具有高出银行利率数十倍的分红能力，是风险最小、长线投资回报极高的品种之一。

9. 公用事业能源物流交通型。

譬如机场、港口、集装箱、能源、供水、路桥等企业，此类企业因行业风险较小，一次投资大，持续成长周期长，因而适合稳健型长期投资。

10. 以中药为原料的生物工程型。

我们已经上市的公司中，有的已经研制出抗癌药物和抑制艾滋病病毒的药物，一旦形成市场规模和打入国际市场，其价值将超过美国辉瑞公司的万艾可。譬如有的股价还十分低廉的医药公司，已经生产出抗癌药“红宝太圣”。目前有一家业绩平平的医药上市公司独家生产的赛斯平和环孢素，是人体器官移植者终身必服的药物，中国有数十万人等待着器官移植，一旦这个市场被打开，其前景也将十分惊人。

11. 国际名牌型。

譬如已经走向世界的格力电器、联想集团、青岛啤酒等，随着国际市场份额的扩大，企业将永葆青春活力。

12. 地产行业型。

人民币升值地产业成为最大受益者，该行业龙头像万科、保利地产都值得长线投资。

作为一般投资者，只要我们沿着这个路径，像巴菲特那样，从所有朝阳行业中找到具有“不动股”潜质的股票，不再依赖股评家荐股而相信自己，也许是未来炒股的新视角。

【巴菲特启示录】

巴菲特认为，好股票值得长期拥有，所以投资者根本不用过于关心它们的市

场短期波动和不理智行为。不过要注意的是，前提条件应该是好股票，而好股票的标准至少包括六点：①行业龙头。②非周期性公司。③净资产增长率要超出行业平均水平。④年末分红不能低于三年期国债水平。⑤充足的现金流。⑥良好的投资者关系。

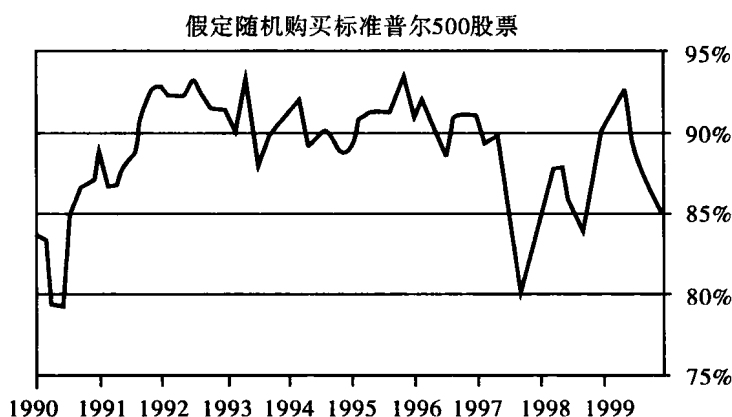
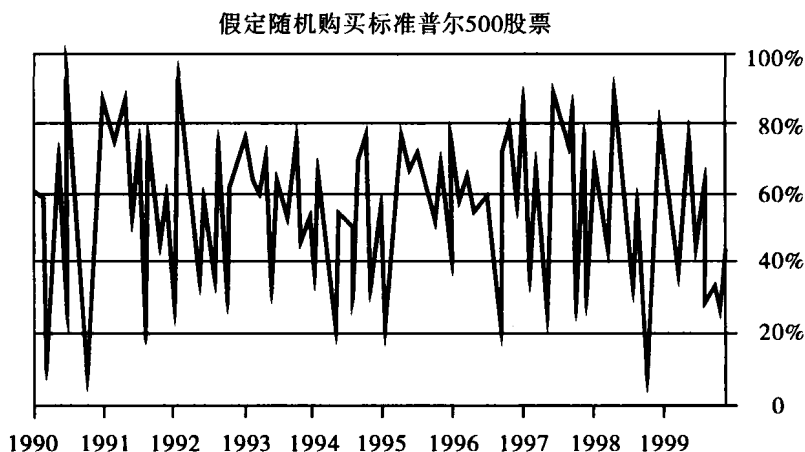
持股时间决定“收入的概率”

巴菲特曾说：如果你在一笔交易中挣了125美元然后支付了50美元的佣金，你的净收入就只有75美元。然而如果你损失了125美元，那么你的净损失就达到175美元。

从这句话可以看出如果投资者想通过短期的交易获得8%的收益率的话，必须要有三次成功的交易才能补得上一次的失败交易。那意思就是，短期投资者必须保证75%的交易是成功的才不至于损失。可见这个概率就变得很小了。因为股市是完全随机无法预测的，就像掷硬币游戏出现正面和反面的概率是一样的，下一桩股票交易的价格上升还是下降的概率也几乎完全一样。从长期来看，任何人在这样的游戏中都只有50%的概率能够赢利。

假如你有10万元的初始资金，如果你在1年之内交易了100次，按50%的概率来算，其中有一半每笔获利500元的，那么意味着另一半每笔遭受500元的损失。这样的情况到年终的时候，你的赢利就会为零。假如再把你每笔交易（买卖）的佣金费用（50元）算进去的话，那么年终你的资金实际上是损失了1万元。即使你的这100次交易有60%都是赢利的，你还是处于亏损的边缘。假如你想获得10%的收益的话，这就要求你70%的交易都是能够赢利的，如果你有点野心要达到年收益率20%的时候，你必须要有80%的交易都保证赢利才可以。

但是要让收益率达到70%或80%也并不是不可能完成的，这就需要放弃短期交易，利用时间的价值。下面两个图为1989—1999年间标准普尔500指数的股价变动情况。这里的前提假设为投资是随机的，指的是投资者在10年中每一天都随机选取标准普尔500企业的其中一家。下面两个图的对比表明持有股票的时间决定了投资者可能得到的收入，或者称“收入的概率”。



从上面两个图的对比情况来看,持有股票的时间越短,收益率就显得越随机。持股在 1 个月的情况下,收益呈现出高度的随机性和不可预测性,交易的成功率非常低,加上交易成本的存在,你的资金将遭受损失。但是在大势行情好的情况下,80%的标准普尔 500 企业的股价上涨。你如果幸运地抓住了这个机会,你就得到了高额的赢利。如果碰到绝大多数股价下跌的情况,这时候你选择股票的能力并不重要,因为无论你选择什么股票,你都不可避免地要损失资金。然而,如果持股时间为 5 年的话,那么你成功的概率就达到了 80% 以上。

【巴菲特启示录】

事实上，1个月的持有策略的交易成功率还不到50%。这一概率也许能够让你成为赌城中的大赢家，但是在股市中却注定要失败。因为如果你全部的短期投资中只有一半能够赢利，那么你很可能由于佣金和交易费用的原因在长期中损失自己的全部资金，短期投机交易就失去了它身上的光环。人们已经完全明白骰子只能用于娱乐，你永远也不会通过掷骰子来赚钱。然而依靠时间，却能大大提高你的获利概率，为什么不这么做呢？

长期持股票亦需灵活变通

我们提倡长期投资的理念，不轻易出脱手中的任何股票，然而这并不是说要死守长线不知变通，一旦股价够高，或是有更好的投资机会出现，抑或当企业的基本面发生变化，我们就应该出脱持股。作为备受敬仰的股坛神话，巴菲特的进退之道显得相当灵活机动，值得国内各大投资者借鉴。

1969年巴菲特以至少50倍的本益比〔某种股票普通股每股市价与每股赢利的比率。也称股价收益比率或市价赢利比率，即市盈率。英文用PER表示。其计算公式为：本益比 = 股票市价 ÷ 每股纯利（年）〕把全部股票售出，1973—1974年，这些股票的本益比统统惨跌到个位数。巴菲特退场时向其他投资伙伴宣布，他作为价值投资者，目前却找不到任何有价值的投资标的，决定退出战局。股市泡沫已经形成，意味着以价值为导向的投资者也应该退场，此刻是理智尚存的投资者们唯一一个全身而退的绝佳时机，而在1998年，巴菲特第一次将他的持股全部卖掉，在伯克希尔的投资组合中，很多档股票在当时已经暴涨到50倍市价赢利比率的历史新高，更有甚者已经突破了50大关。巴菲特及时地处理掉伯克希尔的大量持股，并用所得款买进现金雄厚的保险巨头通用再保险的全部股份，而且最让人叫绝的是本次交易居然完全免税。

巴菲特认为，当股票的市价赢利比率从平常的10~25倍涨到40多倍时，股市此时必定出现大规模投机，此刻也是投资者退场之时。

巴菲特在退出时机的把握上遵循的原则值得我们学习。在退出时机上，巴菲特采用以下6种策略中的一种或几种。

1. 当投资对象不再符合标准时。

比如巴菲特出售迪斯尼的股票。

2. 当他所预料的某件事情发生时。

有些投资是以特定事件将发生为前提假设的。当巴菲特做收购套利交易时，收购完成或泡汤的时候，就是他退出的时候。

3. 当他的目标得以实现时。

有些投资系统会得出某项投资的目标价格，也就是退出价格。这是本杰明·格雷厄姆法的特征。格雷厄姆的方法是购买价格远低于内在价值的股票，然后在它们的价格回归价值的时候卖掉它们。

4. 系统信号。

系统信号主要由技术交易者采用。他们的出售信号可能得自特定的技术图表、成交量或波动性指标，或者其他技术指标。

5. 机械性法则。

比如设定比买家低 10% 的止损点或使用跟踪止损点来锁定利润。

6. 在认识到他犯了一个错误时。

投资标准不完善或没有自己投资标准的投资者显然无法采用退出策略，因为他无从判断一个投资对象是否符合他的标准。

巴菲特常常教导普通投资者：当公司的业绩表现不佳时，最好卖掉全部持有的股票，转移到新的投资机会上。如果投资标的有强大持久的竞争优势，管理层也很值得信任，那么你可以继续持有，直到有人用天价向你买时为止。别担心股价的短期波动，因为好公司不在乎。他特别提醒人们说，持股时须密切注意，业务或外在环境的改变有可能将一家有持久竞争优势的公司改变成一家竞价型公司，更可怕的是好公司可能会被完全拖垮。

【巴菲特启示录】

由于中国股市历史较短，发展还有待完善，而且国民投机心理比较严重，所以股市中活跃的大部分是短线进出者，希望通过频繁转手以获取暴利，殊不知，短线根本是一场没有胜算的游戏。即便有些股民接受了西方投资界成熟的长线理念，却仍然不理解其精神实质，将其单纯地理解为买进后长捂不放，即便当初买进的理由早已不复存在，公司基本面早已破坏也死守不脱手，这种做法并非真正意义上的长线投资，它也根本不会降低你的风险、提高你的收益，而只会起到相反的作用。要想真正贯彻长线投资，我们必须向西方的投资大师学习，长线持有时按实际情况灵活调整战术。

令人着迷的复利模式

在思忖体重计的价值时，巴菲特表示：“我买一个体重计，并用利润买更多体重计。不久我就会拥有 20 台体重计，并且每个体重计每天都将称重 50 次。我想——财富也是如此。利润的累加——还有什么比这更加美妙的事呢？”巴菲特 10 岁就开始研究复利概念，这奠定了他成功的基础。

所谓复利，也称利上加利，是指一笔存款或投资获得回报之后，再连本带利进行新一轮投资的方法。复利的计算是对本金及其产生的利息一并计算，也就是利上有利。本利和的计算公式是：投资终值 = $P \times (1 + i)^n$ ，其中 P 为原始投入本金，而 i 为投资工具年回报率， n 则是指投资期限长短，即指数次方。

有一个古老的故事，说的是印第安人要想买回曼哈顿市，到 2000 年 1 月 1 日，他们要支付 2.5 万亿美元，而这个价格正是 1626 年他们出售的 24 美元价格以每年 7% 的复利计算的价格。时间仍然流逝，到了第二年，曼哈顿的理论估值达到了头一年的 7 倍，即 175 万亿美元。到第三年，估值将再次高出 187 万亿美元。然后第四年，200 万亿美元，如此等等。在投资过程中，没有任何因素比时间更具有影响力。时间比税收、通货膨胀及股票选择方法上的欠缺对个人财产的影响更为深远，要知道，时间扩大了那些关键因素的作用。

复利是投资者成功的必备利器，短暂的追涨杀跌难成大气。正如古语所言：“先胖不算胖，后胖压塌炕。”世界上众多成功的投资者莫不借助于长期稳定的复利的投资手段。在中国 22 年的股市历史上，股价的大趋势是一直呈上升趋势的，也不乏一些收益率长期稳定的优质企业，如果你能坚持长期投资，利用复利的力量，你现在的资产已经足够让你骄傲。

巴菲特认为投资最大的收益是“时间复利”。1989 年，巴菲特认为可口可乐公司的股价被低估，因此他将伯克希尔公司 25% 的资金投入至可口可乐股票中，并从那时起一直持有至今，该项投资从最初的 10 亿美元已经飙升到今天的 80 亿美元。1965—2006 年的 42 年间，巴菲特旗下的伯克希尔公司年均增长率为 21.4%，累计增长 361156%，同期标准普尔 500 指数成分股公司的年均增长率仅有 10.4%，累计增幅为 6479%。

作为一个投资大师，巴菲特不但注意到了复利的神奇效用，同时也在投资中创造了更为惊人的复利。之所以这么说是因为自从巴菲特 1965 年开始管理伯克希尔公司至 2006 年，42 年来伯克希尔公司复利净资产收益率为 22.5%。也就是

说巴菲特把每1万美元都增值到了2593.85万美元。

在2007年巴菲特致股东的信里写道：“如果投资者希望在21世纪的股市中获得10%的年收益率，其中2%来自分红，8%来自股价的上涨，那么你就必须期待道指在2100年的时候能够达到24000000点（目前的道指是13000点）。如果你的财务顾问能够向你保证每年两位数字的收益率的话，那么你就应该当心那些油嘴滑舌的所谓的专家论断了，一旦你被他们的美好愿望欺骗的时候，就是他们填满自己腰包的时候了。”

有三句话是这样描述复利的，第一句是：“复利堪称是世界第八大奇迹，其威力甚至超过原子弹。”第二句是：“复利是人类最伟大的发明。”第三句是：“复利是宇宙最强大的力量。”这三句话的意思是差不多的，都突出了复利的力量。

巴菲特的每项投资所需求的是最大的年复利税后回报率，巴菲特认为借助复利的累计才是真正获得财富的秘诀。

下表所显示的是一笔10万美元分别在10年、20年和30年期间，以5%、10%、15%及20%的收益率，在不考虑税负循环复利累进的情况下，该笔钱循环复利所能累进的价值。

收益率（%）	5	10	15	20
累进价值（美元）10年	162889	259374	404555	619173
累进价值（美元）20年	265329	672749	1636653	3833759
累进价值（美元）30年	432194	1744940	6621177	23737631

由上表可以看出，仅仅是5%和10%的差异，对投资者的整体获益会有惊人的影响。你的10万美元，以每年10%的获利率经用免税的复利累进计算，10年后将会价值259374美元，若将获利率提高到20%，那么10万美元在10年后将增加到总值为619173美元，20年后，则变成3833759美元，但是以10万美元，以免税的年获利率20%累进计算，持续30年，其价值会增长到23737631美元，是一个相当可观的获利。

巴菲特寻找的，便是那些可能在最长的时间获得年复利回报率最高的公司。在伯克希尔的42年间，巴菲特一直能够以23.8%的平均年复利回报率来增加他公司的净值。

在长期投资中，没有任何因素比时间更具有影响力。随着时间的延续，复利将发挥巨大的作用，为投资者实现巨额的税后收益。

复利的力量得益于两个因素：时间的长短和回报率的高低。两个因素的不同使复利带来的价值增值也有很大不同：时间的长短将对最终的价值数量产生巨大的影响，时间越长，复利产生的价值增值就越多；回报率对最终的价值数量有巨大的杠杆作用，回报率的微小差异将使长期价值产生巨大的差异。以6%的年回报率计算，最初的1美元经过30年后将增值为5.74美元。以10%的年回报率计算，最初的1美元经过同样的30年后将增值为17.45美元。4%的微小回报率差异，却使最终价值差异高达3倍。

巴菲特的长期合作伙伴芒格感叹道：“如果既能理解复利的威力，又能理解获得复利的艰难，就等于抓住了理解许多事情的精髓。”

投资具有长期持续竞争的卓越企业，投资者所需要做的只是长期持有，耐心等待股价随着公司成长而上涨。具有持续竞争优势的企业具有超额价值创造能力，其内在价值将持续稳定地增加，相应的，其股价也将逐步上升，最终复利的力量将为投资者带来巨大的财富。

【巴菲特启示录】

巴菲特曾说：复利有点像从山上滚雪球，最开始雪球很小，但是当往下滚的时间足够长，而且雪球黏得相当紧，最后雪球就会很大很大。复利累进理论可以说是促使巴菲特财富持续增长的最大奥秘。很多投资者没有了解到复利累进理论的价值，或者即使了解但没有耐心和毅力坚持下去，这是大多数投资者难以获得巨大成功的主要原因之一。如果你要想让资金更快地增长，在投资中获得更高的回报，就必须对复利累进理论加以足够的重视。

持有，并耐心等待

巴菲特说过一句话：耐心是一种美德。的确，巴菲特的耐心无人能比，正是这种耐心，使得巴菲特持有的股票在几十年的时间里不断地翻番，最后膨胀成为令人瞠目结舌的天文数字。持有，并耐心等待，这对所有投资者来说几乎就是圣训。

我们无法测定一只股票的真正价值，更多的时候是因为我们没有足够的耐心等到它显示出它的真正价值。然而只要我们发现某只股票的真正价值，并且感觉这便是你正在寻找的股票时，你所要做的就是毫不犹豫地购入。在巴菲特看来，

你没有必要天天都盯着计算机屏幕猜测股价下一步的变化方向，你要相信，假如你对某家企业的看法是对的，并且你恰好在一个适当的价位购进了它的股票，你只要耐心地等待就行了。

保持足够的耐心，这是巴菲特获得巨额财富的成功策略，同时也是他自始至终所坚持的投资选择标准。泰德·威廉姆斯在他的传记《我的生活故事》中解释巴菲特坚持这一投资原则的原因：“我的观点是，要成为一名优秀的击球手，你必须等到一个好球才去击打。”这是本书中的第一原则。“如果我总是打那些在我的幸运区以外的球的话，那么，我根本不可能成为一个击球率是0.344的击球手，我只可能是一个击球率0.250的击球手。”在巴菲特的投资生涯中，更多的时候是尽量等待那些正好落入他的“幸运区”的投资机会。

只要同时发现两家或三家以上可让巴菲特有信心的企业，巴菲特就会耐心等待。巴菲特常说，一旦他认为某只股票好就会去买，即便随后交易所关门10年也没关系，并指出，他买进某只股票便是想永远持有它，而绝非由于感觉它要上涨。可见，巴菲特在投资上取得巨大成功的原因之一就是他的耐心。在股市的不断波动中，很多人总是缺乏耐心，快速买进卖出，可巴菲特却一条道走到底，大多数股票一买就是十几年不动。他的方法简单至极，他的成功却无人能及。巴菲特始终坚守，在股价低于实际价值时买入，并坚决持有直到价值被发现。

用最合适的价格买到最好的企业，这是巴菲特一直宣扬的投资真谛，但这需要极大的耐心去等待。在这方面，巴菲特可以为等待一个好的买入时机而花上几年甚至几十年的时间。例如，在大规模投资迪斯尼公司之前，巴菲特花了整整30年的时间去关注这家公司；1951年第一次买入政府雇员保险公司股票，巴菲特花费了其全部资产的65%（约1万美元），并赢利50%后退出，但在1976年又以每股3.18美元的价格买入130万股，另外在随后的5年里，巴菲特先后再投入了4570万美元，于1990年其已拥有该公司48%的股份，总价值达到了15亿美元。

巴菲特总是说，对于一只好的股票，他会选择永远持有。这在巴菲特的投资案例中可见一斑，其每笔投资的期限几乎都已超过了10年，对大部分投资者来说，连持股5~10年都似乎极其困难。因为在这么长的时间里，利率、国内生产总值、消费者物价指数以及经济景气指数等经济指标都可能会经历剧烈波动；在微观上，企业的管理层也可能产生巨大的变动，这些都会反映到股价上，引起股价波动。而对大部分投资者来说，股价的波动会极大地刺激到他们的神经，从而也就很难忍受继续持有的“疼”。

【巴菲特启示录】

要想获得超出市场水平的回报，对于投资者，尤其是集中策略投资者来说，耐心是必要的素质。像巴菲特一样，规避短期行情的影响，在坚信自己选择正确性的前提下，耐心持有，总会有“守得云开见月明”的那天。

第九章 经营财富的最高规则是 把市场看做“仆人”

巴菲特眼中的“市场先生”

巴菲特的老师格雷厄姆曾给他讲了一个“市场先生”的故事，让原来执迷于技术分析、妄想预测股价走势的巴菲特大彻大悟。

在股市上，你知道你的交易对手是谁吗？谁都不知道。

其实，你的交易对手是成千上万个其他投资者。通过交易所，把无数根本不知道对方是谁的交易双方撮合成交。除你之外的所有交易者，集合在一起，成为单独的一个人，这就是你买卖股票的唯一交易对手。

这样，市场上只有两个人，一个是你，另一个人，格雷厄姆称其为“市场先生”。这一家公司，有两个股东，一个是你，一个是“市场先生”。和“市场先生”相比你只是一个小小的股东，小得无所谓，大部分股票都在“市场先生”手里，“市场先生”完全决定了股价。

“市场先生”有个优点：任何时候，只要你想买卖股票，他都会和你做买卖。他每天都会报出买价和卖价，但是否交易、何时交易完全都是你说了算。不管你理不理他，他从不介意。但是“市场先生”这个家伙有个永远改不掉的缺点，就是情绪非常敏感多变，比任何一个女人的感情都不稳定。

尽管你们俩一起持股的这家上市公司非常稳定，但“市场先生”的股票买卖报价却是非常不稳定的。有些时候，他心情愉快，只看得见利好因素，很想买走你手里的股票，不断提高买入价格：快卖给我吧，上涨5%，卖不卖？涨停板，10%，卖不卖？在另一些时候，他心态悲观，而且只看得见利空因素，他会觉得

公司和整个世界前途一片渺茫，他不断降低卖出价格：快来买呀，跌价5%，买不买？跌停板，10%，买不买？

可见，“市场先生”情绪非常不稳定，他报出的股价在短期内也非常不稳定。那么长期而言，股价是不是也这样非常不稳定呢？

格雷厄姆说：“市场短期是一台投票机，但市场长期是一台称重机。”

“市场先生”会把票投给哪些公司呢？这完全取决于他的情绪。所以说股价短期的波动也就相当大。

但是股市长期来看是一台称重机。经过较长一段时间后，市场各方就会逐步认识股票的真正价值，使股价最终回归于价值。

弄清楚了市场波动的规律，我们就知道如何利用这个规律来打败“市场先生”了。就像在赌场上一样，你的对手也就是庄家越愚蠢，你赚钱的可能性就越大。要在股市上赚钱，唯一的方法就是利用“市场先生”的愚蠢。

巴菲特曾说，“市场先生”是你的仆人，而不是你的向导。你总会发现对你有用的是它的钱包，并不是它的智慧。假如哪一天它表现得愚蠢透顶，那么你可以对它不理不睬，当然也可以对它加以利用。但是假如你受到它的影响而犯错，那你的结果一定会十分悲惨。

当“市场先生”过于高估一只股票的时候，你可以把你手里的股票高价卖给“市场先生”。当“市场先生”过于低估一只股票的时候，你可以从他的手里低价买入，然后等待价格向价值回归，获得不错的赢利。正如巴菲特所说：“关键是利用市场，而不是被市场利用。”

战胜市场的前提是，你比“市场先生”更了解一家公司，能够比“市场先生”更加准确地评估出公司的真正价值。否则的话，你就不要和“市场先生”玩股票投资游戏了。就像玩牌一样：如果你玩了30分钟后还不知道谁是笨蛋，那么你就是那个笨蛋。

巴菲特是一个深谙股市博弈之道的人，他很清晰地阐述了按博弈观点考虑问题的思路。他的模型把股市竞局简化到了最简单的程度——一场他和“市场先生”两个人之间的博弈。局面非常简单，巴菲特要想赢就要想办法让“市场先生”输。那么巴菲特先生是怎样令“市场先生”输掉的呢？他先摸透了“市场先生”的脾气，他知道“市场先生”的情绪不稳定，他会在情绪的左右下做出很多错误的事，这种错误是可以预期的，它必然会发生，因为这是由“市场先生”的性格所决定的。巴菲特在一边冷静地看着“市场先生”的表演，等着他犯错误，由于他知道“市场先生”一定会犯错误，所以他很有耐心地等待着，就

像我们知道天气变好后飞机就会起飞，于是我们可以一边看书一边喝着咖啡在机场耐心等待一样。所以，巴菲特战胜“市场先生”靠的是洞悉“市场先生”的性格弱点。所谓“市场先生”，就是除自己之外，所有股民的总和，巴菲特洞悉了“市场先生”的弱点，其实也就是洞悉了股民群体的弱点。

【巴菲特启示录】

“市场先生”的弱点是很明显的，每个人都可以很容易地利用这一点来战胜他。但另一方面，“市场先生”正是市场中所有股民行为的平均值，“市场先生”性格的不稳定是因为市场中很多股民的行为更为情绪化，更为不稳定。“市场先生”会不厌其烦地使出各种手段，直至找到足够多的牺牲者，所以大多数人都将成为“市场先生”的牺牲者，能战胜“市场先生”的永远只有少数人。只有那些极为冷静，在“市场先生”的反复诱骗下不为所动的人才能利用“市场先生”的弱点战胜他，那些不幸受到“市场先生”的感染而情绪更不稳定的人就会反过来被“市场先生”战胜了。

所以，战胜“市场先生”的本钱是理智和冷静，“市场先生”战胜股民的本钱是人们内心深处的非理性。“市场先生”的策略是设法诱导出这种非理性，诱导的办法就是用自己的情绪感染别人的情绪，用自己的非理性行为诱导出别人更大的非理性行为，如不成功就反复诱导，直到有足够多的人着道。

“如果股市总是有效的，我只能沿街乞讨”

巴菲特在1988年致股东的信里写道：“在过去的63年里，大盘整体的投资报酬大概只有10%。这指的就是最初投入1000美元，63年后就可以获得405000美元；但是如果能够得到的投资报酬率为20%（这个回报率是伯克希尔以及巴菲特的老师格雷厄姆的公司的长期投资业绩），现在就能变成9700万美元。不管它们已经对多少学生产生了误导，市场效率理论还是继续被各大企业管理名校列为重要投资课程之一。

“当然，那些已经被骗的投资专家在接受市场无效率理论后，对于我们以及格雷厄姆的其他追随者实在有很大的帮助。因为不管在哪项竞赛中，不管是投资、心智还是在体能方面，要是遇到对手在被告知思考和尝试都是徒劳，对于我们来说，都是占尽了优势。”

按照有效市场理论，除非靠机遇，否则几乎没有任何个人或团体能取得超出市场的业绩。任何人或团体更不可能持续保持这种超出寻常的业绩。然而股神巴菲特，麦哲伦基金经理人彼得·林奇，价值投资之父格雷厄姆等投资大师以他们的骄人业绩证明了超出市场业绩是可能的，这对于有效市场理论无异于当头棒击。有效市场理论受到了重大挑战，大量实证研究表明股市并不像有效市场假说声称的那样总是能够形成均衡预期收益，实际上市场经常是无效的。

关于市场的无效，还有这样一则小故事：

两位信奉有效市场理论的经济学家教授在芝加哥大学散步，忽然看到前方有一张像是10美元的钞票，其中一位教授正打算去拾取，另一位拦住他说：“别费劲了，如果它真的是10美元，早就被人捡走了，怎么会还在那里呢？”就在他俩争论时，一位叫花子冲过来捡起钞票，跑到旁边的麦当劳买了一个大汉堡和一大杯可口可乐，边吃边看着两位还在争论的教授。

对市场是有效的还是无效的理解，直接影响到你的投资策略。

如果你相信有效市场，那么你就会认为，股票的价格总是反映了所有相关的信息，你的操作手法就是追涨杀跌，所以你无须了解公司的基本面，因为基本面反映在股价上，你只要进行技术分析就可以了。如果你认为市场是无效的，那么你就可以不理睬大盘的涨跌，抛开技术分析，只要公司的价值和股票的价格相一致，就是你极佳的买入点，然而，决定买进卖出的不是股价的波动，而是公司经营业绩的好坏。

事实表明有效市场理论是存在很大的缺陷的，主要因为：

(1) 投资者不可能总是理智的。按照有效市场理论，投资者使用所有可得信息在市场上定出理智的价位，然而大量行为心理学的研究表明投资者并不拥有理智期望值。

(2) 投资者对信息的分析不正确。他们总是依赖捷径来决定股价，而不是依赖最基本的体现公司内在价值的方法。

(3) 业绩衡量杠杆强调短期业绩，这使得从长远角度击败市场的可能性不复存在。

正是由于以上原因，巴菲特、费舍、林奇这些投资大师以自己多年的投资经验告诫我们，要走出有效市场理论的误区，正确认识市场的无效性，回归价值投资策略。所以我们无须理会股票的涨跌，对待股价波动的正确态度，是所有成功的股票投资者的试金石。我们要做的只有两门功课，一门是如何评估企业的价

值，另一门是如何思考市场价格，其他的信息就不是我们所要关心的。只有这样，才能规避市场风险，长期持续战胜市场。

【巴菲特启示录】

巴菲特曾说过：“如果股票市场总是有效的，我只能沿街乞讨。”所以我们无须理会股票的涨跌，对待股价波动的正确态度，是所有成功的股票投资者的试金石。我们要做的只有两门功课，一门是如何评估企业的价值，另一门是如何思考市场价格，其他的信息就不是我们所要关心的。

高明者在通货膨胀中会利用企业商誉获利

“多年以来，传统积累的经验告诉我们，我们拥有的资源和设备厂房等有形资产的企业对于抵抗通货膨胀来说是比较有优势的。但事实上却并非如此，拥有丰富资产的企业往往没有很高的报酬率，有时甚至低到因通货膨胀引起的需要增加的额外的投资都不够，更不用说，把企业的继续成长和分配盈余分给股东或是其他并购新企业了。但是，对于部分拥有无形资产多于有形资产的企业来说，通货膨胀一旦发生，便会积累出让人吃惊的财富。对于这类公司来说，商誉的获利能力大大地增加了，再动用盈余进行大举并购。对于通信行业来说，这种现象是很明显的，因为这样的企业并不需要投入过多的有形资产，企业可以一直处于成长的状态，在通货膨胀来临的年代，商誉就像是天上掉下来的礼物一样。”

这是1983年巴菲特在致股东的信里所说的一部分。巴菲特讲的这段话不仅是对“商誉”的辅助性的解读，同时也是巴菲特的企业帝国在他的这种思想下进行收购进来的，也是他私房薪水的来源。

巴菲特热衷于投资那些具有消费者独占的公司。巴菲特在投资这些企业的同时，通货膨胀也会让他的投资价值增长，帮助他变得富有，这就是出色投资家的高明之处。

以喜诗糖果为例，在1972年，巴菲特买下了一家平凡的糖果公司时思，当时该公司仅依靠着800万美元的净资产就能每年获得200万美元的盈余。但是如果假设另外一家平凡的公司，同样每年能够赚得200万美元的利润的话，这就必须需要靠1800万美元的净资产来创造出这个数字了。然而，对比这家公司的净

资产报酬率却只有 11%。

如果这样的公司要出售的话，最大的可能就是以价值 1800 万美元的净资产的价值将该公司卖掉，但是巴菲特作出的决定却是去支付 2500 万美元去买下具有同样获利能力的时思。他这样做的原因是什么呢？难道他不会亏损吗？

巴菲特是将通货膨胀的因素考虑进去了。设想一下，如果物价暴涨 1 倍的话，如果这两家企业都要在通货膨胀的情况下赚到 400 万美元以维持原来的获利能力的话，这也许并不是困难的事，只要在维持现有销售数量的情况下，将价格提高 1 倍，只要毛利率维持不变，那么获利能力自然会增加，所以大家现在应该知道巴菲特为什么会选择时思了吧。因为时思的净资产价值只有区区 800 万美元，所以只要再投入 800 万美元就可以应对通货膨胀了，而对于其他一般的企业而言，需要的投入则可能必须超过净资产价值的 2 倍，也就是需要差不多 1800 万美元的资金才可以达到。

投资者应该清晰的是，对于具有长期发展规律的商业企业来说，有形资产越轻，无形资产越大的公司就越是能够抗拒这种通货膨胀状况。大家都会对 2007 年的中国大牛市有清晰的记忆，但是并不是所有人都知道，当时国内投资者热炒的那些资源型的钢铁、有色金属、煤炭等重资产行业，当全球不景气到来的时候，这些企业非但不抗跌反而远远跑输大盘，那时候真正具有商誉保护的公司其实并不是很多，所以很少有公司具有这种抗跌性，如果投资者能够找到这样的企业的话，那么就会利用通货膨胀获得赢利价值了。

【巴菲特启示录】

巴菲特善于选择那些可以用较小的净有形资产却能创造较高获利的公司，正因具备这样的优势，即使受到通货膨胀的影响，市场上仍允许时思公司拥有较高的本益比。通货膨胀虽然会给许多企业带来伤害，但是那些具备消费独占性的公司却不会受到损害，相反，还能从中受益。

利用反向投资策略战胜市场

1988 年巴菲特在致股东的信里说：“当我看到 1988 年很丰硕的套利成果后，你可能会认为我们应该继续努力以获得更丰厚的回报，但实际上我们采取的态度就是继续观望。然而，当我们决定在长期期权方面的投资要大幅提高的理由

是：目前的现金水位已经下降，如果你经常读我们的年报，那么我们的决定并不是基于短期股市的表现，我们更注重的是对个别企业的长期经济展望，我们从来没有，以后也不会对短期股市、利率或企业活动作任何评论。”

巴菲特认为，反其道而行，即反向投资策略，是我们回避市场风险，保证投资获利的关键。

所谓反向投资策略，就是当大多数人不投资时，投资；当大多数人都急于投资时，卖出。反向策略的观念非常简单，只要能做到“人弃我取，人舍我予”就好了。但要实践反向策略，必须克服人性的弱点；要能做到不从众，能够独立判断，忍耐寂寞，才能制胜。大部分的投资者都是当周遭亲友一致认同的情况下才开始投资；而炒股高手正好相反，除非知道大部分的亲友都担心恐惧时才开始考虑投资。反向策略者相信当大众对未来的看法趋于一致时，大部分的时候是错的，同时反转的力量会很大。

反向投资策略为何如此有效？理由很简单，如果市场中大多数的人都看好价格会继续上涨，此时进场投资的人及资金早已因为一致看好而大量买进，所以价格通常因大量买超而产生超涨的景象。又由于该进场的人与资金都已经都在市场内了，于是市场外能推动价格上涨的资金所剩无几，且市场中的每个人皆准备伺机卖出，导致整个证券市场潜在供给大于需求，因此只要有任何不利的因素出现，价格就会急速下跌。反之，如果市场中大多数的人都认为价格会继续下跌，此时该卖的人早已因为一致看坏而大量卖出，所以价格通常因大量卖超而产生超跌现象。又由于该卖的人都已经不在市场内了，于是市场内想卖出的浮动筹码已少之又少，所以卖压很少，且市场外的每个人皆准备逢低买进，导致整个证券市场潜在的需求大于供给，因此只要有任何有利的因素出现，价格就会急速上涨。

那么我们该如何衡量大多数人的判断思维呢？一般来说，如果股市处于上升高速阶段，此时几乎每人的股票账户上都赚得盘满钵满，大多数股民兴高采烈，忘乎所以。此时的媒体、股评人更加激动，大肆渲染多头市场的发展趋势，为股民描绘一个又一个创新高的点位。外场的资金也经不起诱惑而积极加入炒股大军，大有全民炒股的态势，这时就可以判断大多数人的思维处于什么态势。如果用反向投资策略，此时就要做到“众人皆醉我独醒”，众人皆炒我走人。如果股市处于下跌高速阶段，此时几乎每人的股票账户上昨天还是赚得盘满钵满，转瞬之间就烟消云散，严重套牢了，大多数股民垂头丧气，万念俱灰。此时的媒体、股评人更加悲观，大肆渲染空头市场的可怕发展趋势，为股民描绘一个又一个创新低的点位。证券营业部门口的自行车也明显减少。入场的资金和赢利的资金纷纷撤离，大有全民空仓的态势。这时就可以判断大多数人的思维处于什么态势。

如果运用反向投资策略，此时就要做到“众人皆醉我独醒”，众人皆空我做多。

例如，1996年10~12月初，1997年2~5月，沪深股市开始猛涨，当时几乎每人的股票账户上都赚得盘满钵满，有人甚至提出“不怕套，套不怕，怕不套”的多头口号。管理层当时接连发十几个利空政策，但是大多数股民不听，结果后来套得很惨。2001年6月14日，沪指创新高2245点后，媒体、股评人更加激动，大肆渲染多头市场的发展趋势，为股民描绘一个又一个创新高的点位，2500点，3000点……大多数股民还处于多头思维中。这时如果用反向投资策略，就要众人皆炒我走人，不玩了。

又如，2001年7月后，股市处于下跌高速阶段，此时严重套牢的大多数股民垂头丧气，万念俱灰。而媒体、股评人更加悲观，大肆渲染空头市场的可怕创新低的点位。有人甚至提出沪指要跌到800点、400点，资金纷纷撤离观望，这时就可以判断大多数人的思维处于空头悲观态势。如果用反向投资策略指导行动，应在适当时机入市，完全可以在2001年10月，2002年6月和2006年打一个漂亮的反弹仗和反转仗。

【巴菲特启示录】

反向操作并不是单纯的机械式的逆势而为，为反对而反对比盲目跟风风险更大。股票市场对于公司股价判断正确与否的概率几乎是一样的，因此投资者唯一能与市场大众反向操作的状况应为：股市对于事件的心理反应似乎已到了疯狂的极致、对于公司财务资料的分析大家都错了。尤其需要注意的是，当缺乏足够的论据支持自己的反向操作观点时，千万不要与市场对立。

正确掌握市场的价值规律

巴菲特说：“最近10年来，实在很难找得到能够同时符合我们关于价格与价值比较标准的权益投资目标。尽管我们发现什么事都不做才是最困难的一件事，但我们还是尽量避免降格以求。”

巴菲特认为，“市场先生”在报出股票交易价格时，最终是遵循价值规律的。道理很简单，价值规律作为商品经济的基本规律，它的基本原理是：商品的价值是由生产商品的社会必要劳动时间决定的，商品交换根据商品的价值量来进行。其表现形式是：在商品交换过程中，由于受供求关系影响，价格会围绕价值上下

波动。从短期看，价格经常背离价值；从长期看，价格一定会向价值回归。而股市是商品经济的产物，理所当然要遵循价值规律。

在美国，当1929年美国股市面临市场崩盘威胁时，美国国会特地请来一些专家召开意见听证会。巴菲特的老师格雷厄姆作为当时华尔街上最著名的投资大师，也参加了这次听证会。

会上，美国参议院银行业委员会主席问格雷厄姆，假如存在这样一种情形：你发现某种商品的价值达30美元，而现在你只要用10美元就能买得到，并且又假如你已经买下了一些这样的商品，那么显而易见，这种商品的价值只有当得到别人认可，也就是说，只有当有人愿意以30美元的价格从你的手里买回去时，你才能实现其中的利润。把这个例子用在股票上，现在问：你有什么办法能够使一种廉价的股票最终发现自己的价值呢？

格雷厄姆回答说，这个问题正是我们这个行业的神秘之处。但经验告诉我们，市场最终会使股价达到它的价值。也就是说，目前这只价格很低的股票，将来总有一天会实现它的价值的。

1950年秋季，巴菲特进入哥伦比亚大学研究生院，就是在格雷厄姆手下学习证券分析课程。值得一提的是，格雷厄姆在22年的教学生涯中，唯一给出的一个“A+”，就是授予巴菲特的。

1951年6月，巴菲特从哥伦比亚大学毕业后回到家乡，在父亲开的公司里担任股票经纪人。

1954年，巴菲特前往纽约，到格雷厄姆的投资公司“格雷厄姆—纽曼公司”工作，直到1956年格雷厄姆退休，公司解散，巴菲特才带着从那里学到的投资策略重返家乡，开始创办合伙企业巴菲特有限公司，正式开始独立管理投资生涯。

有一次，在格雷厄姆—纽曼公司工作时，巴菲特向格雷厄姆请教：投资者怎样才能确定一只股票的价值被市场低估，但它最终会升值呢？格雷厄姆耸耸肩说：“市场最终总是这么做的。从短期来看，市场是一台投票机；但从长期来看，它是一台称重机。”

格雷厄姆认为，影响股价有两个最重要的因素：一是企业的内在价值，二是市场投机。正是这两者交互作用，才使得股价围绕着企业内在价值上下波动。这就是说，价值因素只能在一定程度上影响股价，股价偏离内在价值的事情是经常发生的，也是丝毫不奇怪的。

1969年，巴菲特认为当时的美国股市已经处于高度投机状态，真正的市场价值分析原理在投资分析和决策中所起的作用越来越小，于是解散了合伙企业巴

菲特有限公司，并且对公司资产进行了彻底的清算，对公司持有的伯克希尔股票按投资比例进行了分配。

遵照格雷厄姆的教诲，巴菲特和他的合作伙伴芒格，把衡量伯克希尔公司可流通股票价值大小的标准，确定为在一个相当长的时期内的股价表现，而不是看每天甚至每年的股价变化。

因为他们相信，股市可能会在一段时期内忽视企业的成功，但最终一定会用股价来反映这种成功的。只要公司的内在价值以令人满意的速度增长，那么，公司的成功究竟在什么时候被市场普遍认可，就不是一件非常重要的事。

相反，这种市场共识相对滞后，对投资者来说很可能是一件好事——它会带来许多好机会，让你以很便宜的价格买到更多的好股票。

【巴菲特启示录】

巴菲特认为，“市场先生”在报出股票交易价格时，最终是遵循价值规律的。道理很简单：价值规律是商品经济的基本规律，而股市是商品经济的产物，理所当然要遵循价值规律。

价值规律的基本原理是：商品的价值是由生产商品的社会必要劳动时间决定的，商品交换根据商品的价值量来进行。价值规律的表现形式是：在商品交换过程中，由于受供求关系影响，价格会围绕价值上下波动。从短期看，价格经常背离价值；从长期看，价格一定会向价值回归。短期内的股价波动对价值投资者来说毫无意义，因为价值规律告诉我们，价格总有一天会向其价值回归的。这种价值回归具有相对滞后性，正便于投资者从容决策。

别浪费时间去预测市场走势

巴菲特对预测市场的立场清楚明了：不要浪费自己的时间，不管是经济预测、市场预测，还是个股预测，巴菲特坚信预测在投资中根本不会占用一席之地。巴菲特无法预知短期内股价的变动，也不相信有谁可以做到这一点。

因此，他建议投资者千万不要相信股评家：“投资者期望经纪人会告诉你在未来两个月内如何通过股指期货、期权、股票来赚钱完全是一种不可能的幻想。如果能够实现的话，他们也根本不会告诉投资者，他们自己早就赚跑了。”

的确，经济实在是太复杂了以至于无法预测。靠与经济预测或市场预测保持

一致，将永远不会增加你证券投资的价值。

对个股的衡量取决于某一特定经济环境：某股的资本回报，某企业的经营状况以及战略实施。换句话说，历史模式只有在公司和行业发展的环境与评估方法建立之初的环境相似的条件才会奏效。我们今天所处的环境与以前相比，不仅各家公司本身发生了很大变化，而且投资者用来比较它们的指数也截然不同了。

在股票市场中，所有决策都是独立于他人作出的。每一个人对市场的看法都是片面的和不完整的，但是都基于大致相同的信息。当所有这些因素彼此相互作用时，一个市场就形成了。但我们无法仅依照对个别因素的调查而对市场的未来进行预测。在复杂适应性系统里，总体的力量比部分之和要大得多。有时，部分行为形成一种趋势。然而由于每个单一因素仅有有限的知识，每个人都看到了趋势但没有人能解释趋势是由什么引起的。由于市场上的所有原因都彼此呼应，一个价格趋势就形成了。正是这个趋势带领人们进行各种预测。

信心十足的投资者们认为，某种股票或某种市场从整体上将回落到平均域，它将跟随某种可预测的定数格局走。但平均域是不稳定的，它基于成百上千万投资者的不同预测的决策之上，而这些投资者又根据其他决策不断调整自己的决策，所以平均域总是在不断地移动变化。

那么，在一个缺乏格局认识的世界里，投资者该如何应对呢？

尽管经济和市场总体来说是复杂和庞大的，以至于我们无法预测，但是在公司这一层面的格局是可以被认识的。在每家公司的内部都存在着公司格局、管理格局以及金融格局，假如我们研究这些格局，大多数情况下我们对公司的未来可以作一个合理的预测。如果投资者们想到某种格局，不管他们对格局的认识有多少错误，他们都会参照对格局的认识而行动。巴菲特集中全力研究的正是这些格局而不是其他几百万投资者的不可预测的行为。

巴菲特解释说：“在今后30年里，一系列不同的大事肯定会发生。我们既不要试图预测这些事件也不要试图从中获利。只要我们找到同我们过去购买的公司相似的企业，外部的意外事件将会对我们的长期结果产生极小的影响。”

一旦你认识到市场是一个复杂的适应性系统，你会自愿地放弃预测的想法。你也会明白市场将逐步达到其繁荣与萧条的关键点。

所以，下次当你被诱惑相信你已经最终找到一种可实现利润而且可以被重复使用的格局。当你被市场的不可预测性惊得目瞪口呆时，记住巴菲特说的话：“面对两种不愉快的事实吧：未来是永不明确的；而且在股市上要达到令人愉快的共识，代价是巨大的。不确定性是长期价值购买者的朋友。”

【巴菲特启示录】

市场到底可不可以预测，这个争论由来已久，但都没有定论。世界上几位投资大师都不约而同地认为，市场是不可以预测的，他们对预测市场的做法认为是愚蠢的行为。巴菲特说：我从来没有见过真正能准确预测市场走势的人，预测市场也从来不会成功。预测或许能让你熟悉预测者，但丝毫不能告诉你未来会怎样。

对于普通的投资者来说，我们应该把所有的精力都放在了解一家企业上，而不是去时时刻刻盯着盘面看。

历史数据并不能预言未来

巴菲特曾说：“让我再重申一遍：对我而言未来永远是不明白的。”一个人可以“预言”股市的趋势，就好像一个人能够预测一只鸟飞离树梢时它将从哪飞走一样，但那是一种猜测而非一种分析。既然巴菲特认定股市趋势无规律，不可测，那么他当然不信技术分析具有什么科学性了。他说：“我们一直觉得股市预测的唯一价值在于让算命先生从中渔利。”

1998年巴菲特在佛罗里达大学商学院演讲时说：“用你重要的东西去冒险赢得对你并不重要的东西，简直是不可理喻的，即使你的成功的概率达到100:1或是1000:1。假如你给我一把枪，枪里面有1000个甚至100万个位置，然后你告诉我里面只有一发子弹，如果你问我多少钱才可能让我扣动扳机。而事实上，我是根本不会去那么做的。你可以下赌注，就算我赢了，那些钱对于我来说也是没有任何意义的；如果我输了，那结果还是很显然的。对于这样的游戏我是没有一点兴趣的。”

“我不能理解的是，16个这么高智商的能人来玩这样一个游戏，这简直是不可理喻的一种行为。在某种程度上而言，他们的决定基本上都依靠于一些事情。他们都拥有着所罗门兄弟公司的强大背景，他们所说的一个六或七西格玛的事件，是很难给他们造成伤害的。这属于他们的失误，历史是不会告诉你将来某一个金融事件发生的概率的。”

在这个问题上，巴菲特的见解是，历史的统计规律对未来的预测是没有任何帮助的。有人迷信历史总是会重复的，其实历史不重复的时候是很多的，而且即

使重复也不知道它是从什么时候开始的，是否频繁。

那么，巴菲特自己心中的标准又是什么呢？他在1993年致股东的信里说：“在1919年，可口可乐的股票公开上市的股票价格为40美元，直到了1920年，当时市场对可口可乐的前景十分不看好，这就导致了可口可乐的股价下跌到19.5美元的价格。然而，直到1993年年底，如果能够将当时收到的股利再重复地投资下去，那么当初的股票的价值就会变成210万美元。正如格雷厄姆说过的那样，从短期来看，股市只是一个投票的机器，不需要投资者具备智能或是情绪来控制，只要你有资金就可以办到；但是从长期来看，股市却是一个称重机，它能够衡量出哪只股票具有可投资价值。”

巴菲特认为，投资者都习惯于以一个经济上的假设作为起点，然后在这完美的设计里选择股票来巧妙地配合它。而这种想法是错误的，同样，基于历史数据来说明未来市场的发展趋势也不可靠。首先，没有人能够真正具备准确预测经济形势和股市走势的能力。巴菲特表示：“分析市场的运作与试图预测市场是两码事，了解这点很重要。我们已经接近了解市场行为的边缘了，但我们还不具备任何预测市场的能力。复杂适应性系统带给我们的教训是市场是在不断变化的，它顽固地拒绝被预测。”其次，如果投资者选择的股票会在某一特定的经济环境里获益，投资者就不可避免地会面临变动与投机。不管投资者是否能够正确预知经济形势，其投资组合将视下一波经济景气如何，而决定其报酬。

【巴菲特启示录】

正如巴菲特自己反复强调的那样：“股市预测的唯一价值在于让算命先生从中渔利”。市场虽然有着自身的运作规律，但历史是永远向前的。同样，股市也一样，永远没有人能够预知下一刻会发生什么。“分析市场的运作与试图预测市场是两码事”，在进行投资时，不能听信“预测大师”的话，唯一可以相信的就是自己，相信自己的判断。

第十章 集中投资才能让财富迅速增值

把所有的鸡蛋都放到一个篮子里，并用心看好

投资股票，有两种说法一直是人们乐于讨论的话题，那就是投资的时候，把所有的鸡蛋都放到一个篮子里好呢，还是把鸡蛋分散放入多个篮子里好？这两种说法分属两种投资方式，至于孰是孰非，一直都没有定论。

股市投资有风险，这个风险也是有区分的，既有系统风险，也有非系统风险。所谓系统风险，是指任何股票都有风险。在股市里，那些能够引起股市波动的政策性风险，一般都是系统风险。所以，股票投资离不开对国家局势和政策的研究。所谓非系统风险，是具体化到各个上市企业的风险。比如，有一家上市企业因为老总出了一些个人问题，从而影响到企业股票所引发的风险。在投资中，理论上认为想要把非系统风险降到最低，最好的做法就是同时投资多家企业的股票。因此便有了这种说法：不要将全部鸡蛋都放到一个篮子里。

但是，巴菲特却持有相反的看法。他认为，如果投资的资源有限，时间也有限，那么少作几次决策将会大大提高投资的成功率。

巴菲特说过：“最好的投资方法，就是把全部的鸡蛋都放到一个篮子里，然后对这个篮子细心关怀，好好经营，时刻紧紧握好这个篮子。”

巴菲特的这种说法，和彼得·林奇推崇的说法看起来是截然不同的，但是双方都没有错。因为就理财来说，方式多种多样，只要运用得当就可以了。

巴菲特本人有时候就会只持有少数几只股票，但却是重仓持有。对一般的投资者来说，一是自己的精力有限；二是在投资知识上有局限性，这让他们没有足够的时间和精力去对股票作透彻的研究。因此，对他们来说，把鸡蛋放入多个篮子，进行分散投资是个不错的方法。但是，巴菲特是专门研究股票投资的大师，

他认为对企业股票进行调查研究并作出正确的投资策略，是非常简单的事情。因此，如果时间有限，资源有限，那么决策的次数少一些，就更容易获得成功。打个比方，一个家庭里如果有两个孩子，另一个家庭里有一个孩子，那么有一个孩子的家庭中的那个孩子所得到的关爱就更多，也就更健康。

但是对于巴菲特来说，限于自己的精力和知识，面对众多的投资对象，要对这些投资对象都作深入调查和研究，是件难以实现的事情。当然，对于一般投资者来说，这就更加难以实现了。

但是，股市中风险与收益是成正比的，如果你想得到高收入，那么就要面对高风险；如果你想避开高风险，那么得到的收入也就相对较低。这和把鸡蛋放入一个或几个篮子的道理一样，如果你想得到更多的好鸡蛋，那你就不免要面对全部鸡蛋都破碎的危险；如果你想保全其中的很多鸡蛋而选择分散投放的话，那么损失可能会少一些，但是收益也同样会少。

那么，集中投资能不能使其风险相对降低很多呢？如果一个投资者有时间和精力对将要投资的公司进行深入的调查和研究，并了解这家公司的财务状况、运营状况等，将会获得更多的赢利机会。也就是说，你知道得越多，你的投资就会越有把握，那么你所担的风险也就越少，收益也会更加稳定。这种投资策略是十分明智的，因为它是经过科学的考察而采取的投资行动。

将鸡蛋放入多个篮子，这种投资方法并不适用于所有投资，这只是在选择风险种类上的一种投资方式而已。但是到底把鸡蛋放入一个篮子，还是放入多个篮子，是任何一个投资者都必须面对的问题。

巴菲特倾向于把全部鸡蛋放入一个篮子，是因为他想拥有更多的财富，而且他手中持有大量的现金。从赚钱的角度来说，任何机会都是非常重要的，错过机会就等于错过了大笔的金钱。进行分散投资时，如果系统风险来临投资就会缩水，除此之外，它还会大大降低投资组合整体利润上升的能力。打个比方，有两种投资组合，初始资金都是10元。组合甲包括10只股票，1只股票1股；组合乙包括5只股票，1只股票2股。组合甲的10只股票中，包括组合乙的股票，倘若组合乙的股票都翻倍，其他股票都保持不变，那么组合甲的收益率明显只是组合乙的收益率的一半。造成这种差别的原因，正是因为组合甲过于分散投资，其中必然包括一些不上涨的股票，而这些股票会将收益率大大拉低。

此外，我们还可以再分析一下成本。把眼睛盯着一个篮子，比盯着好几个篮子要容易得多，也更容易操作，所需的成本也相对低一些。不过，如果投资者连一个篮子都把握不好，那就没有办法了。对于巴菲特来说，看守一个篮子很有信心。因为在投资之前，他就已经花了很长时间对想要投资的对象作了深入研

究——分析他们的财务报表和年度报告，并跟踪观察其经营是否合理，从而了解这个投资是否合理。通常，在这些东西都确定后，巴菲特才决定投资，所以他的投资具有更多的把握。不过，他不喜欢那些让投资者很难搞懂的企业。

将全部鸡蛋都放进一个篮子，对巴菲特来说，还包括另外一个意思，那就是要坚持。对已经经过自己严格考察并且前景不错的公司，巴菲特会坚持投资，这时他会很专心地打理这个篮子，好好经营。

最后，这个篮子还必须是完好的篮子，并能够让投资者的鸡蛋安全地待在里面，否则就不要投资。因为将全部的鸡蛋都放在一个篮子里，这表示投资者的全部的资金和精力都放进了里面，所以对篮子也要谨慎选择。

【巴菲特启示录】

投资是门艺术，取胜的关键就是要选择成功率高的策略，最大限度地降低出错的概率，这也是普通投资者制胜的根本所在。想要获得做大的收益，一定要学习“将鸡蛋放在一个篮子里”的知识，并锻炼自己看好篮子的能力和胆识，与其在众人争夺的资源中抢一杯羹，不如一个人获取独有的资源。

“投资者应尽可能少地进行股票交易”

巴菲特说：“我认为投资者应尽可能少地进行股票交易。一旦选中优秀公司大笔买入之后，就要长期持有。”巴菲特在 40 多年的投资中，拥有十几只投资股票，这些股票使他赚取了大量财富。他认为投资者应该很少交易股票，但一旦选中优秀的公司而决定买入之后，就要大笔买入并长期持有。

巴菲特把选股比喻成射击大象。我们投资者所要选择的，是一只很大的大象。大象虽然不是常常出现，而且也跑得不是很快，但如果你等到它出现时才来找枪，那可就来不及了。所以，为了等待和及时抓住这个机会，我们任何时刻都要把上了子弹的枪准备好。这就像投资者任何时候都准备好现金等待大好机会的来临那样。

巴菲特本身的投资，次数的确是很少的，但一旦投资了，就会很大笔。这从他的所有投资实践中，我们就可以看到。巴菲特堪称是不受市场短期波动起伏影响的具有极好心理状态的典范，他很少在意股价的一时波动。他建议每个投资者都给自己一张卡片，上面只允许自己打 12 个小洞，而每次买入一种股票时，就

必须打一个洞，打完 12 个，就不能再买股，只能持股。这样会使投资者转变成真正优秀公司的长远投资者。

作为一般投资者，需要耐心地持有他们手中的投资组合，不被别人的短线获利所诱惑。有很多股民手上持有的股票品种很多。甚至有一些散户就是喜欢买多种股票，这里尝试一些，那里买入一些，名下股票种类多得不胜枚举，等到最佳企业廉价购入的机会到来时，手上的资金却所剩无几。这就像打猎时，大象一直不出现，使人失去了耐心，就连松鼠、兔子等小动物也照射不误，结果，等到大象出现时，子弹已经所剩无几。

事实上，投资组合越分散，股价变动的剧烈程度在对账单上的反应就越不明显。对于大多数投资者来说，分散投资的方法的确很安全，因为所有的波动都被分散投资抵消了。但事情的另外一面是，获利曲线相对平坦而乏善可陈，所以分散投资的方法虽然不会引起客户太大的情绪反应，但永远只能获得较为一般的利润。具体说来，在我们进行集中投资时，长期持股可从以下几方面着手：

(1) 选择 10 ~ 15 家未来能获利增长并能延续过去良好表现的绩优股。

(2) 分配投资资金时，要将大部分资金集中投资于未来获利能够高速增长的企业。

(3) 只要股市不持续恶化，保持投资组合不变至少 5 年，可能的话，越久越好。同时做好充分的心理准备，不被股价的短期波动所左右。

但是，值得长期持有的公司必须是优秀的公司，并且只有在这些优秀公司一直保持优秀，我们才好继续持有它们。

记住，随便买只会使你赢利的不多。因为，这使你在股市偏低和偏高时，都有定期买入的现象。想想看，为什么巴菲特今天手上拿着总值近 400 亿美元的现金而还未投资！

我们不要一直手痒而想要这里尝试一些、那里买一点，如果想碰运气的话，应集中精神寻找几家非常优秀的公司，那么，我们就能够确保自己不随便投入资金、买入自己不值得投资的公司。

【巴菲特启示录】

集中投资是获得超额收益的良好途径，分散投资在分散风险的同时也会分散收益。凡是不敢于重仓持有的股票，无外乎对要购买的标的没有胜算的把握，但这并不能作为我们买股票的理由。因为，如果我们对要购买的企业没有把握，哪怕是一股，也不可以买入，正所谓只做最有把握的行情，只买最有把握的股票。

准确评估风险，发挥集中投资的威力

巴菲特在1996年伯克希尔公司年报中讲道：“我们坚信，计算机模型预测的精确性也不过是臆断和毫无根据的猜测。事实上，这种模型很有可能会诱使决策者作出完全错误的决定。在保险和投资领域，我们曾经目睹过很多类似原因造成的灾难性结果。所谓的‘组合保险’在1987年市场崩溃期间带来的破坏性结果，让一些笃信计算机预测的人们大跌眼镜，到那时为止，他们才真正意识到，真应该把这些计算机扔到窗外。”

巴菲特认为确定风险不是通过价格波动，而是公司价值变动。所谓风险，是指价值损失的可能性而不是价格的相对波动性。集中投资于被市场低估的优秀公司比分散投资于一般公司更能够降低真正的投资风险。

据《中国证券报》的报道，2006年12月份，深万科的有限售条件股份可以在二级市场上进行交易。这个消息对于万科最大的个人股东王先生来说是一个里程碑式的利好，他所持有的万科公司的股票可以上市流通了。

其实，王先生当初持有万科股票，是基于对公司管理层的信任。1988年12月末万科正式向社会发行股票，由于一家外商的临时变卦，在紧急时刻王先生投资400万元认购了360万股。在公司发展的快速扩张时期，他也积极参与项目的判断并给出自己的建议。

基于对万科公司的了解和信任，王先生开始集中投资于万科公司的资料显示，1988年王先生持有万科股票360万股，1992年王先生持有万科股票370.76万股，以后通过送股和配股以及二级市场的增持，1993年拥有503.29万股，1995年股数为767万股，2004年为3767.94万股，2006年为5827.63万股。前后18年，刘先生总共用了400万元集中持有了万科的5827.63万股非流通股，这些股的回报率则达到了176倍。在2007年3月份回报率更是达到了300倍左右。

可以说，深圳万科的个人投资者王先生通过集中长期持有万科公司的股票获得了巨大的收益。由此看来，集中投资虽不能让我们在短期内获得暴利，但是从长期来看，其所带来的总回报率是远远超过市场平均水平的。所以，集中投资需要我们有长远的眼光，关注长期的收益率，而不要过分迷恋短期的收益。

【巴菲特启示录】

采取的集中投资战略是防止我们陷入传统的分散投资教条。许多人可能会因此说这种策略一定比组合投资战略的风险大，这个观点并不是十分正确。投资者应该相信，这种集中投资策略使投资者在买入股票前既要进一步提高考察公司经营状况时的审慎程度，又要提高对公司经济特征的满意程度的要求标准，因而更可能降低投资风险。在阐明这种观点时，我们可以将风险定义为损失或损害的可能性。

在赢的概率最高时下大赌注

巴菲特曾说：集中投资要求我们集中资本投资于少数优秀的股票。在应用中最关键的环节是估计赢的概率及决策集中投资的比例，其秘诀就是在赢的概率最高时下大赌注。巴菲特所谓赢的概率，其实是对所投资企业价值评估的准确概率，而估值的准确性又取决于对企业在未来长期的持续竞争优势进行预测的准确概率。

估计成功的概率与我们在数学中学习的概率计算有很大的不同。传统的概率计算以大量的统计数据为基础，根据大量重复性试验中事件发生的频率进行概率计算。但是，我们投资的企业永远面对与过去不同的竞争环境和竞争对手，竞争环境、竞争对手及竞争对手的竞争手段，甚至我们投资的企业自身都在不断地变动之中，一切都是不确定的，一切也都是不可重复的。所以，我们根本无法计算企业竞争成功的频率分布，也根本无法估计成功的概率是多少。但是为了保证投资获利，我们又必须估计成功的概率。

1993 年巴菲特致股东信里说：“一件事情可以用来显示我们具有超强的竞争力和卓越的声誉，那就是全世界前四大再保险公司全部都向伯克希尔投保巨额的‘霹雳猫’保险。这些大公司最清楚的事就是，对于再保险公司来说，对于它们真正的考验就是在它们最困难的状况下，愿意并且能够支付理赔金的能力与意愿，而绝不是太平时期勇于接受保费收入的意愿。然而，之所以称之为‘霹雳猫’保单，就是其他保险公司或再保险公司专门用来分担他们在发生重大意外灾害时可能造成的损失。非常幸运的是，这类业务在去年并没有出现重大的损失。由于很少有私人保险公司去购买水灾险，所以就连 1993 年真正严重的中西部水灾也没有触及‘霹雳猫’损失。

“这样容易造成人们的错觉，并且认为在 1993 年这一单一的年度‘霹雳猫’有骄人的成绩并且是相当的令人满意。用一个简单的例子就可以证明这一切，如果在每个世纪都会发生 25 次重大的意外的事故，然而你却要用以 1 赔 5 的比率去赌它不会发生，这种赌博的结果就是你赌赢的概率要比你赌输的概率多很多，甚至可能发生的事情就是你连续赌对了六七年，甚至是更多年但是我不得不说的是，无论如何，到最后你仍然会破产。”

巴菲特用保险业的事实，讲述了股市中的一个哲学，就是概率事件。如果你赌的是想得到的结果大于你不想看到的结果，那么你可能会赢，但是，最后的结果你还是会惨败。其中的原因用一个事实来说明，伯克希尔用类似以 1 赔 3.5 的赔率接受赌注，当然没有人能够准确地算出“霹雳猫”保险真正的赔偿概率，事实上，这有可能要等到几十年后才能知道当初作出的判断是否正确。然而，一旦损失降临也必定是一件轰动的事情。在 1992 年安德鲁飓风发生的那次，伯克希尔为此付出 1.25 亿美元的代价，时至今日由于它已大幅扩大在“霹雳猫”保险的业务量，所以同样规模的飓风可能会造成 6 亿美元左右的理赔损失。

从这些事实中，投资者应该可以清楚地知道，如果你是个长期的赌徒的话，自救的方式就是你必须要做庄家，否则，数学的规律必然会让你破产。因此，从这个角度来看，长期投资者一定会战胜长期投机者，因为后者终究会在一次意外中全军覆没。

其实，在巴菲特眼中，投资和打桥牌十分相似。“因为你要尽可能多地收集信息，接下来，随着事态的发展，在原来信息的基础上，不断添加新的信息。不论什么事情，只要根据当时你所有的信息，你认为自己有可能成功的机会，就去做它。但是，当你获得新的信息后，你应该随时调整你的行为方式或你的做事方法。”他十分喜欢这项娱乐活动，一星期他大约打 12 小时的桥牌。

也许在伟大的桥牌选手与伟大的证券分析师之间，都具有非常敏锐的直觉和判断能力，他们都是在计算着胜算的概率。他们都是基于一些无形的、难以捉摸的因素而作出决策。巴菲特谈到桥牌时说：“这是锻炼大脑的最好方式。因为每隔 10 分钟，你就得重新审视一下局势……在股票市场上决策不是基于市场上的局势，而是基于你认为理性的事情上……桥牌就好像是在权衡赢得或损失的概率。你每时每刻都在做着这种计算。”

【巴菲特启示录】

虽然不是每个投资者都能够准确地计算出自己的概率，也并不是说让每个投

资者都努力成为桥牌高手，巴菲特借助打桥牌来计算成功的概率并不适合每个人，但是我们可以从中学习他的这种思维模式，也即时刻保持对股市全局的审视。判断什么是理性的事情，然后权衡输与赢的比率。

确定目标企业是集中投资的前提

约翰·梅纳德·凯斯恩被认为是投资领域的大师，他曾说过，他把大多数钱投资在少数几家企业的股票上，并且十分清楚这些企业的价值。巴菲特接受了凯斯恩的思想，采用了集中投资的策略。在他看来，在一个完整的投资过程中，如何确定合适的投资企业才是重要的工作。

如何选择企业？巴菲特建议投资者应该集中投资于自己最了解、风险最小、最优秀的公司：“如果你是一位学有专长的投资者，能够对企业的经济状况有所了解，并能够发现5~10家具有长期竞争优势且股票价格合理的公司，那么对你来说传统的分散投资就毫无意义，那样做只会起到损害你的投资成果并增加投资风险。但是令人不解的是，为什么那些分散投资的信奉者会选择一家在他喜欢的公司中名列第20位的公司来进行投资，而不是很简单地只投资于他最喜欢的公司——他最了解、风险最小，并且利润潜力最大的公司？

巴菲特认为必须集中投资于投资者能力圈范围之内、业务简单且稳定、未来现金流能够可靠地预测的优秀企业。“我们努力固守于我们相信我们可以了解的公司。这意味着他们本身通常具有相当简单且稳定的特点，如果企业很复杂而产业环境也不断在变化，那么我们就实在是没有足够的聪明才智去预测其未来现金流量，然而实际的情况是，这个缺点一点也不会让我们感到困扰。对于大多数投资者而言，重要的不是他到底了解什么，而是他们真正明白自己到底知道什么。只要能够尽量避免犯重大的错误，投资者只需要做很少几件正确的事情就可以保证赢利了。

“我们的收益来源于一群由企业经理人组成的超级团队的努力，由他们管理的公司经营着看起来十分普通的业务却取得了非同寻常的业绩……只拥有很小部分的一颗希望之星（the Hope diamond，世界上最大的深蓝色钻石，重达45.5克拉），也远远胜过100%拥有一颗人造的莱茵石（rhine stone）。谁都会很容易地看出来我们拥有的公司的确是罕见的珍贵宝石。然而幸运的是，尽管我们只限于能够拥有这类优秀企业的少数股份，但却相应拥有了一个不断增长的投资组合。”

对于投资者而言，你的投资目标应该仅仅是用合理的价格去购买一些容易被

你理解的业务的公司，并且你同样可以确定在开始的 5 年、10 年甚至 20 年内，这家公司的收益肯定能够有大幅度的增长。在相当长的时间内，你就会知道只有少数几家公司符合你的这些要求，所以一旦你看到符合你的标准的公司，你就应该毫不犹豫地大量持有该公司的股票。

集中投资的前提是精心选择目标企业，一般来说，应集中投资于下述三种股票：

1. 集中投资于最优秀的公司。

“作为投资者，我们都想投资于那些业务清晰易懂、业绩持续优异、由能力非凡并且为股东着想的管理层来经营的优秀公司。这种目标并不能充分保证我们投资赢利：我们不仅要在合理的价格上买入，而且我们买入的公司的未来业绩还要与我们的估计相符。但是，这种投资方法——寻找超级明星——给我们提供了走向真正成功的唯一机会。”

“其实作为投资者，我们的收益来自于一群由企业经理人组成的超级团队的努力，他们管理的公司虽然经营着十分普通的业务，但是却取得了非同寻常的业绩，我们集中投资所要寻求的就是这类优秀的公司。”

2. 集中投资于你熟悉的公司。

投资者为了真正规避风险，在投资时必须遵循一个能力圈原则。你并不需要成为一个通晓每一家或者许多家公司的专家，你只需要能够评估在你能力圈范围内的几家公司就足够了。能力圈的大小并不重要，重要的是你要很清楚自己能力圈的边界。

作为一名投资者，你的目标应当仅仅是以理性的价格买入你很容易就能够理解其业务的一家公司的部分股权，而且你可以确定在从现在开始 5 年、10 年、20 年内，这家公司的收益实际上肯定可以大幅度增长。在相当长的时间里，你会发现仅仅有几家公司符合这些标准，所以，一旦你看到一家符合以上标准的公司，你就应当买进相当数量的股票。

3. 集中投资于风险最小的公司。

巴菲特之所以采用集中投资策略，是因为集中投资于投资者非常了解的优秀企业股票，投资风险远远小于分散投资于许多投资者根本不太了解的企业股票。

“在股票投资中，我们期望每一笔投资都能够有理想的回报，因为我们将资金集中投资在少数几家财务稳健，具有强大竞争优势，并由能力非凡、诚实可信的经理人所管理的公司股票上。如果我们以合理的价格买进这类公司股票时，投资损失发生的概率通常非常小，确实在我们管理伯克希尔公司股票投资的 38 年间（扣除通用再保与政府雇员保险公司的投资），股票投资获利与投资亏损的比

例大约为 100:1。”

【巴菲特启示录】

巴菲特将集中投资的精髓简要地概括为：“选择少数几种可以在长期拉锯战中产生高于平均收益的股票，将你的大部分资本集中在这些股票上，不管股市短期跌升，坚持持股，稳中取胜。”因此，在我们的投资过程中，我们也应该向巴菲特学习将大部分精力都用于分析企业的经济状况以及评估他的管理状况而不是跟踪股价。

一定要警惕股票投资中的“多头陷阱”

1998年巴菲特在佛罗里达大学商学院演讲时说：“假如你认为值得去拥有部分美国股票，那就去买指数基金，那是你应该作出的选择。假如你想着对企业作出评估，一旦你决定进入对企业作评估的领域，就做好要花时间、花精力把事情做好的准备。我认为不管从什么角度来说，投资多元化都是犯了大错。

“假如做到真正懂生意，你懂的生意可能不会超过6个。假如你真的懂6个生意，那就是你所需要的所有多元化，我保证你会因此而赚大钱。如果你决定把钱放在第7个生意上，而不是去投资最好的生意，那肯定是个错误的决定。因为第7个好的生意赚钱的概率是很小的，但是因为最棒的生意而发财的概率却很大。我认为，对任何一个拥有常规资金量的人而言，如果他们真的懂得所投的生意，6个已经绰绰有余了。”

巴菲特素来都是反对分散投资的，他所推崇的投资理念就是：“把鸡蛋放在一个篮子里，并看好这个篮子”。纵然，巴菲特的“篮子”十分庞大，已经不可能用个位数的股票数去装满他的篮子，但是他一直始终坚持长期持有，甚至宣称他一生都不会卖出4家股票，当然后来他卖出了1家。

在1965年，巴菲特35岁的时候，收购了伯克希尔·哈撒韦的濒临破产的纺织企业，但是到了1994年年底该公司已经发展成拥有230亿美元资产的投资王国，该公司由一家纺纱厂变成了巴菲特庞大的金融集团，发展到今天它继续成长为资产高达1350亿美元的“巨无霸”。最后的分析来看，伯克希尔·哈撒韦公司的股票市值在30年间上涨了2000倍，而标准普尔500指数内的股票平均仅上涨了约50倍。

巴菲特为什么投资业绩这么突出，一个重要原因就是 he 从来不散投资，根本不会随便乱七八糟地买一堆质地平平的股票。他只集中于少数好公司的股票。此外，巴菲特还把自己的投资精力用在作出少数重大投资决策上：“查理跟我很早以前就明白了，一个人在投资生涯中，要想作出几百个聪明的投资决策是极其困难的。随着伯克希尔公司资金规模日益扩大，这种现象越来越明显，我们的投资范围中，能够大幅度影响公司投资业绩的投资品种也越来越少。因此，我们决定采取一种容易做到的投资策略，我们只需作出几次聪明决策就行了，而不是要求自己经常作出聪明的投资决策。事实上，现在我们只要每年作出一次好的投资决策，我们就很满足了。”

巴菲特说：“在与商学院的学生交谈时，我总是说，当他们离开学校后可以做一张印有 20 个洞的卡片。每次作一项投资决策时，就在上面打一个洞。那些打洞较少的人将会更加富有，原因在于，如果你为大的想法而节省的话，你将永远不会打完所有 20 个洞。”

大多数人的公司价值分析能力很可能没有巴菲特那样杰出，所以我们集中投资组合中的股票数目不妨稍多一些，但 10 ~ 20 只股票也足够了。一定要记住巴菲特的忠告：越集中投资，业绩越好；越分散投资，业绩越差。

【巴菲特启示录】

对于普通投资者而言，经常做出与巴菲特截然相反的行动：用区区数十万元甚至数万元的资金，分散到了十几二十家公司的股票，此外，这些公司种类特别多，从高速公路到白酒，从房地产到化工。但是，真正了解这些公司的投资者又有几个呢？投资者很容易陷入多元化的陷阱，没能分散掉风险，反而造成了资金的损失。

第十一章 别人恐慌之时，把握 逢低买入好时机

买入点：把你最喜欢的股票放进口袋

巴菲特在 1988 年的信里写道：“以早餐麦片为例来说，它的资产报酬率是汽车保险业的 1 倍（这也正是为什么家乐氏与通用磨坊的市净率是 5 倍，而保险业者的市净率却仅是 1 倍），麦片公司经常都在调整产品的售价，即便是生产成本没什么变化的情况下，消费者仍然没有任何抱怨。如果要是换成是保险业者，就算只是稍微调整一下价格，投保的客户就会生气地跳起来。所以，如果你识相的话，最好去卖掉高价的麦片，而不是低价的汽车保险。”

巴菲特有很强的识别力，他能够抵制住在当时看来非常有诱惑力的股票。只有在股价的合理价位，并且具有很好的投资潜力，他才会购买。但是，巴菲特绝对不允许自己随波逐流地去购买那些只是由于价值被低估才具有投资价值的股票。

在 1999 年年初，巴菲特拥有 35 亿美元的现金和伯克希尔公司的债券。在当时他对此感到非常的满足，因为这些财富已经相当于很多小国家的国民生产总值的总和了。他的打算是长期持有这些财富，直到发现有值得购买的投资标的时才出手。但是与他形成鲜明对照的是，大多数投资者有一种心理上的需要，就是想让他们手里的宽松的资金立刻发挥作用。他们并没有耐心去等待所有喜爱的股价下降，但是在没有考察一些公司基本财务状况的前提下，就买进了一些品质比较差的股票，结果可想而知。

巴菲特为了避免这些错误，就会先鉴定那些在几年后他想拥有的所有股票，然后在某个时间购买，但是只在这些股价降到非常有吸引力时才会购买。如果股价没有降到他所希望的价格，他就会把注意力转向到合适价位的公司。

具体确定买入点的方法是：

名称	价格（美元）	欲购买价格（美元）	点评
美国运通	135	100	不够便宜
阿姆根公司	65	45	太贵了
思科系统公司	130	小于 60	下挫风险太大
联邦快递	33	小于 40	现在可买入
通用电气	135	135	现在可买入
保洁公司	65	小于 85	准备买入

这种分析方法的一个很明显的好处就是强迫你时刻保持警惕。在购买之前，就必须确定这家公司的合理价值。

【巴菲特启示录】

投资者需要明白的关键的一点是，当你还没有投资的时候，不要感觉你应该投资的时候到了。一旦对该股票充满了信心的时候，你自然会作出越来越少的买卖决定。不管你购买的是什么公司，在没有完全掌握公司的情况之前，绝不要轻易地购买，并且对于已经看好的公司，要衡量它合适的买入价位。

牛市的全盛时期，卖比买更重要

1999 年巴菲特在《财富》杂志撰文道：“美国投资者不要被股市飙升冲昏了头，股市整体水平偏离内在价值太远了。他预测美国股市不久将大幅下跌，重新向价值回归。”

巴菲特上面这段陈述，提醒了投资者在股市的全盛时期，一定要看清楚市场的状态，不要被市场强烈的投机气氛冲昏了头脑，在大家都在热火朝天地沉浸在股价的上涨带来的喜悦的同时，这时市场的风险已经越来越高了。当市场膨胀到一定状态，出现泡沫时，那离泡沫破碎的时候也不远了。一旦股市情形大转，没人能预料会跌到什么地步，而等到股价再次调整又要一定时间，并存在潜在的风险。你掌握在手中的相对不是很优秀的股票就根本体现不出它的价值，与其握在手中，不如卖掉。

1969 年，随着 20 世纪 60 年代美国股市的狂飙突进，巴菲特解散了合伙人企

业。进入1972年时，伯克希尔保险公司的证券组合价值1.01亿元，其中只有1700万元投资于股票。

1987年，道琼斯指数是让人大开眼界的2258点，正是牛市的全盛期，巴菲特认为股市是个危险地带，已静静地卖掉了大多数股票。

在2005年致股东信中，巴菲特自责道：“从我们最早买进这些股票后，随着市盈率的增加，对这些公司的估值增长超过了它们收益的增长。有时这种分歧相当大，在互联网泡沫时期，市值的增长远远超过了业务的增长。在泡沫期间我对令人头晕目眩的价格啧啧称奇，却没有付诸行动。尽管我当时声称我们有些股票的价格超过了价值，却低估了过度估值的程度——在该行动的时候我却只是夸夸其谈。”

在牛市的全盛时期，股市上的股价大都在上涨，此时股价偏离价值越来越远，尽管这种状态符合了投资者想要获取利润的心理，但是，股市整体水平就会偏离内在价值越来越远。这样的股市行情，也很容易让人辨认不清公司股票的真正价值，越是涨得快的股票越可能是大家不熟悉的品种。股市不久将下跌，重新向价值回归。在这个时期，大家都会存在跟风的心理。市场的盲目性、求利性就凸显得更加厉害，股票牛市的整个大状态的形成就不可避免。而一旦股市冷却，整个急速降温的市场状态又会对股价产生巨大影响。优秀公司股价有时候也不能幸免。这样，投资者的利益必然要受到影响，为了避免造成过大的损失和影响，卖出一部分股票，也是合理的。当股市大盘和个股一涨再涨，潜在的风险也在其酝酿之中了。当市场膨胀到一定状态，出现泡沫时，那离泡沫破碎的时候也不远了。一旦股市情形大转，没人能预料会跌到什么地步，而等到股价再次调整又要一定时间，并存在潜在的风险。你掌握在手中的相对不是很优秀的股票就根本体现不出它的价值，与其握在手中，不如卖掉。

理智的投资者一定要和市场保持一定的距离。因为市场是变幻莫测的，若你想靠市场上的股价变化来投资，那将十分冒险。绝对不能人云亦云，尤其是在市场发展全盛期，股市出现了泡沫时，你的投资必须更加理智，往往这个时候的卖出决定比买入的决定更理智。否则，当你发现你买入的是个随时存在风险的定时炸弹时，那么你的财产早就已经保不住了。

【巴菲特启示录】

巴菲特强调要长期持有，如果一家公司一直保持其竞争优势，那你就不要卖出它们任何一家。道理很简单，你持有它们越久，你获得的税后回报就越多。但

在三种情况下，卖出也是有利的选择：第一种情况是当你需要资金投资于一个更优秀的、价格更便宜的公司时。第二种情况是当这家公司看起来将要失去其持续性竞争优势的时候。第三种情况是在牛市期间股价远远超过了其长期内在经济价值时。一个简单法则：当我们看到这些优质公司达到 40 倍甚至更高的市盈率时，就到该卖出的时候了。

抓住股市波峰的抛售机会

股市中流传着这样一句话：会买是徒弟，会卖是师傅，要保住胜利果实，应选准卖出的关键时机。股神巴菲特就有一种气魄，该出货的时候绝不含糊。

巴菲特在谈到投资的时候曾说道：“当人们对一些大环境时间的忧虑达到最高点的时候，事实上也就是我们做成交易的时候。恐惧是追赶潮流者的大敌，却是注重基本面的财经分析者的密友。”

巴菲特上面这段话，清晰地阐释了股市中每个人都在追求着一个高点，试图把自己的股票卖一个最好的价钱，但是往往内心的恐惧总是会阻碍自己将股票抛在合适的价位，这是需要一定的胆识的。人都有不可避免的恐惧心理，如果投资者能够对股市进行成功的基本面分析的话，把股票卖在一个波峰位并不是一件不可能的事。

1987 年 10 月 18 日清晨，美国财政部长在全国电视节目中一语惊人：如果联邦德国不降低利率以刺激经济扩展，美国将考虑让美元继续下跌。结果，就在第二天，华尔街掀起了一场震惊西方世界的风暴：纽约股票交易所的道琼斯工业平均指数狂跌 508 点，六个半小时之内，5000 亿美元的财富烟消云散！第三天，美国各类报纸上那黑压压的通栏标题压得人喘不过气来：《10 月大屠杀》、《血染华尔街》、《黑色星期一》、《道琼斯大崩溃》……华尔街笼罩在阴霾之中。这时，巴菲特在投资者疯狂抛售持股的时候开始出动了，他以极低的价格买进他中意的股票，并以一个理想的价位吃进 10 多亿美元的可口可乐股票。不久，股票上涨了，巴菲特见机抛售手中的股票，大赚特赚了一笔。巴菲特总是在关键时刻能够把握住机会卖出他的股票。

任何一种成功的投资策略中都要有一个明确的“抛出时机”。每个人都在为自己的股票寻找一个好的卖出时机，即寻找一个波峰。但是，并不是每个人都能够如愿以偿，这在具体操作的过程中，是需要掌握一定的技巧和方法的。

股市的走势呈波浪式前进，正如大海的波浪一样，大市和个股的走势也有底

部和顶部之分。因此，你要找到这两个点。当然，如果你能准确分析，找到确切的最顶或最底的点，那是最好不过的事。不过大多数人在绝大多数时间内是不可能做到这点的，就连巴菲特也没有这个把握。所以他总是这样认为，自己不一定能找到极致点，也不需要找到，只要在次高点或次低点就好了，而这两个点是常人都是可以把握的。一般地，当大市和个股在一段时间里有较大升幅时，就算没有政策的干预或其他重大利空，技术上的调整也是必要的。通常而言，升幅越大，其调整的幅度也就越大。当大市和个股上升到顶部时，及时抛出股票，就可以避免大市和个股见顶回调的风险；而当大市和个股调整比较充分之后入市，风险也就降低了。

【巴菲特启示录】

长时间持有一只股票是一件很明智的选择，但是并不是说要无条件地长期持有。比如：当公司内部发生了经营方式的变化或是公司所处行业的发展前景发生了重大变化的时候，都可以改变自己的持股策略，果断地抛售自己的股票。

如果发现一个行业的发展前景没有一开始那么好了，巴菲特一定会毫不犹豫地卖出此类股票。因为没有了良好的发展前途，就根本不可能有良好的利润增值空间，那么也就不可能有较高的回报率。

果断卖出不再符合投资标准的股票

“我最喜欢持有的一只股票的时间期限是永远，但需要强调的是，我们不会仅仅因为股份已经增值，或因为我们已经持有了很长时间而卖掉它们。”

巴菲特一直都是坚持长期持股的，但事实上他认为只有极少数的股票才值得这样做。一个经济学家都会告诉你买入的绝大多数股票都是为了卖出，否则你永远不可能得到最大的利润回报。同理，在投资股票时，每个投资者也都该清楚这个道理。不然，你买入的应该是不动产，而不是股票。可卖出的时候也需要诀窍，卖什么样的股票，什么时候卖，卖多少，都是你要深思熟虑的问题。巴菲特认为，要卖出的首选就是，投资对象不再符合自己的投资标准的股票。

巴菲特在1986年年报中公开声明，希望永久保留三种持股：大都会ABC公司、GEICO和《华盛顿邮报》。但在迪斯尼收购了大都会ABC公司之后，迪斯尼在网络繁荣中挥金如土，拖了发展的后腿，他从1998年开始减持，1999年几乎

把持有的迪斯尼股票都出售了。

巴菲特在 2006 年的股东大会上说：“报纸仍然是很赚钱的，特别是与投入的有形资产相比，但其发展前景与二三十年前相比就不如当时乐观了。读者数量在减少，长期而言会侵蚀报刊行业的效益。我们仍然持有 World Book（百科全书出版商），我们曾以每套 600 元的价格售出了 30 万套。问题是，随着互联网的发展，不再需要装帧和递送图书，人们就能在网上搜罗获取同样丰富的信息。不是说产品本身不再值此价钱，而是说人们有其他办法了。我看不出有什么事情能够改变这种趋势。”巴菲特认为，报纸和其他媒体行业的本质已经发生改变，但股价还没有反映这一点就有点让人担心了。巴菲特很可能会卖出《华盛顿邮报》和 World Book 等报刊类公司股票。

巴菲特在推出时机的把握上主要遵循四个原则，一般他会参考这四项中的一种或几种。一是当投资对象不再符合标准时；二是当他预料某个事件发生时，当他做收购套利交易时，收购完成或泡汤的时候就是他退出的时候；三是他的目标得以实现时；四是在他认识到犯了一个错误时。

【巴菲特启示录】

投资标准不完善或没有自己的投资标准时，投资者显然无法采用退出策略，因为他无法判断一个投资对象是否符合他的标准。另外，他在犯了错误的时候也不会意识到自己的错误。可见，制订投资标准有多重要。

找到更有吸引力的目标时卖掉原先的股票

“不管你在一笔投资中投入了多少时间、心血、精力和金钱，如果你没有事先确定退出的策略，一切都可能化为乌有。”

巴菲特上面这段文字，再一次强调了卖出的重要性。我们大家都知道选股和买入时机的重要性，但是往往却忽视退出时机的重要性，无论你选择了多么优秀的 1 只股票，一旦你发现它不再像开始时那么具有吸引力时，要坚决卖出。

1991 年，巴菲特的伯克希尔·哈撒韦公司投资近 2.5 亿美元购买了 3127.4 万股吉尼斯公司（Guinness Plc）的股票，占吉尼斯公司股份总额的 1.6%。当时，吉尼斯公司是全球最大的生产和销售名酒饮料的公司，是英国第 4 大出口商和第 11 大公司。但是对于这只股票，到 1994 年的时候他就果断地卖掉了，因为

它已经没有赢利空间了。

早在 2003 年 4 月，正值中国股市低迷徘徊的时期，巴菲特以每股 1.6 ~ 1.7 港元的价格大举介入中石油 H 股 23.4 亿股，这是他所购买的第一只中国股票，也是现有公开资料所能查到的巴菲特购买的唯一一只中国股票。但是令人不解的是，11 亿股中石油 H 股，15 港元左右几乎全部出尽，而且是在油价创出持续新高和中石油马上就要增发 A 股的内外利好背景下，“股神”巴菲特的做法就是与众不同。既然巴菲特认为中石油是家好公司，为什么要把股票卖掉呢？首先，石油的价格是重要的依据，因为石油企业的利润主要依赖于油价，如果石油在每桶 30 美元时，情况很乐观；如果油价到了 75 美元，不是说它一定就会下跌，但至少情况并没有那么乐观了。巴菲特买入中石油和卖出中石油，一个很重要的原因是油价。当石油价格较低的时候，他认为石油价格将会上升，石油公司自然会从中受益，所以他买入了中石油；而当石油价格很高的时候，他认为油价继续上涨的可能性较小，那么，石油公司的利润再要大幅增长将会很困难，所以他选择了卖出股票。

巴菲特认为，目前中国股市的涨幅已经很大，而人们还在不顾风险争相入市。正因如此，他卖中石油股票时没有丝毫犹豫。

巴菲特不断用他投资时所使用的标准来衡量他已经入股的企业的质量。如果他的 1 只股票不再符合他的某个投资标准，他就会把它卖掉，并不会考虑其他因素。

在遇到更有吸引力的公司的时候，巴菲特一定会抛出那些相对来说吸引力低的股票。因为只有这样才能将投资优化，用最少的精力挣回最多的钱。要知道，投资的目的并不是要买到全部的价格在增长的股票，而是要合理配置自己的精力和资源，在自己的能力范围内，得到最大化的回报。当然，有些投资者的做法是倾向于把资金投放在多家公司的股票上，但事实上，这种做法不一定就比投放在几个集中的股票上更明智。过多分散的投资，过多的公司，也就代表过多的风险。

【巴菲特启示录】

在发现现有所持股已经失去原来的吸引力的时候，果断地抛出，寻找下一个足以让你心动的目标。利益的最大化的增长是每个投资者都希望有的。当你寻找到更有吸引力的公司时，它很可能比原来你所投资的项目更加适合你，而这时，任何人都都会倾向于选择有吸引力的一方。

市场在变，永远没有固定的模式

巴菲特说：“谁说我只做长期投资，战术应按实情灵活调整。”他认为，提倡长期投资的理念，不轻易抛售手中的任何股票，并不是说要死守长线不知变通，一旦股价够高，或是有更好的投资机会出现，抑或当企业的基本面发生变化，就应该出脱持股。作为备受敬仰的股坛神话，巴菲特的进退之道显得相当灵活机动，值得投资者借鉴。

巴菲特认为当股票的市价赢利比率从平常的 10~25 倍涨到 40 多倍时，股市此时必定出现大规模投机，此刻也是投资者退场之时。

例如，可口可乐在 1998 年的每股盈余为 1.42 美元，过去十几年来，其获利的成长率一直都保持在 12%。换句话说，任何人在 1998 年用随便哪个价钱买进一股可口可乐，持有至 2008 年，都将获利 24.88 美元。再让我们回到 1998 年，此时你愿意用多少钱买进一股该股票呢？假使当年你以每股市价 88 美元买进，相当于 62 倍本益比，你觉得这样划算吗？而另一方面，如果你将这 88 美元用于投资年利率为 6% 的公司债券，每年的利息收入是 5.28 美元，你持有它 10 年将进账 52.8 美元，你会做什么样的选择呢？是收益 24.88 美元的股票，还是获利 52.8 美元的债券？答案必然是后者！

现在我们再回到 1998 年，发现当时的可口可乐的股价高到离谱，所以当然不该用 62 倍本益比买进该股，而该选择乘机出脱。巴菲特在 1998 年出脱可口可乐的部分持股，但他并非以盈余的 62 倍出售，而是将近市场价值的 3 倍，以盈余的 167 倍卖出，这不能不说是巴菲特的明智之举。

而 20 世纪 90 年代末，股市看涨，伯克希尔持股价值也随之大幅上扬，其中几档股票更创历史新高，如可口可乐的市价赢利比率是 62 倍，《华盛顿邮报》是 24 倍，美国运通是 20 倍，吉列是 40 倍，以及美国联邦住宅抵押贷款公司是 21 倍，就连伯克希尔本身的股价也剧烈扬升，1998 年每股高达 80900 美元，相当于账面价值的 27 倍。换句话说，当时股市对伯克希尔持股组合的评价已经达到这些股票真正市场价值的 27 倍。巴菲特深感股市末日即将来临，他想要全部出售手中所有的持股，将价值数 10 亿美元的伯克希尔股票在市场上进行抛售，但必将导致股价狂泄谷底。

于是他想出一个金蝉脱壳的办法，以股权换债券，这样不但能轻松将手中的持股出脱，还能从中狠赚一笔。巴菲特以这种方式出掉手中持股，以躲避股市泡

沫风险。巴菲特此举实在令人叹为观止，在投资史上实为罕见。

巴菲特常常教导普通投资者：当公司的业绩表现不佳时，最好卖掉全部持有的股票，转移到新的投资机会上。如果投资标的有强大持久的竞争优势，管理阶层也很值得信任，那么你可以继续持有，直到有人用天价向你买时为止。别担心股价的短期波动，因为好公司不在乎。表现优秀的公司，能在各种市场环境下都保持长期而稳定的获利能力，好业绩是判断一家公司优势的重要标准。巴菲特特别提醒人们说，持股时须密切注意，业务或外在环境的改变有可能将一家有持久竞争优势的公司改变成一家竞价型公司，更可怕的是好公司可能会被完全拖垮。

根据巴菲特的观点，我们建议投资者，只要中国经济和股市的未来看好，你就应该坚持长期投资策略。由于中国股市历史较短，发展还有待完善，而且国民投机心理比较严重，所以股市中活跃的大部分是短线进出者，希望通过频繁转手以获取暴利。殊不知，短线根本是一场没有胜算的游戏，即便有些股民接受了西方投资界成熟的长线理念，却仍然不理解其精神实质，将其单纯地理解为买进后长捂不放，即便当初买进的理由早已不复存在，公司基本面早已破坏也死守不脱手，这种做法并非真正意义的长线投资，它也根本不会降低你的风险、提高你的收益，而只会起到相反的作用。要想真正贯彻长线投资，我们必须向西方的投资大师学习，长线持有时按实际情况灵活调整战术。

【巴菲特启示录】

作为一种中长期投资理财方式，投资者真正需要关注的是股票长期的增长趋势和业绩表现的稳定性，而对应这种特点的操作方法就是长期持有。坚持长期投资的理念，才是众多股票投资者应该持有的健康的投资心态。只有具有耐心的人，才有可能在股票投资中获得最大的利益。

当优秀企业“进行手术”时，“我们就买入”

巴菲特常说：大多数人都是别人对股票感兴趣的时候才感兴趣，但没有人对股票感兴趣时，才正是你应该对股票感兴趣的时候。越热门的股票越难赚到钱。只有在股市极度低迷，人们普遍悲观的时候，超级投资回报的投资良机才会出现。当一些大企业暂时出现危机或股市下跌，出现有利可图的交易价格时，应该毫不犹豫地买进它们的股票。

巨大的投资机会来自于优秀的企业被不寻常的环境所困。因为，这时会导致这些企业的股票被错误地低估。……当它们需要进行“手术治疗”时，我们就买入。

1998年，巴菲特在佛罗里达大学商学院的演讲时讲到：对于大市的走势，我一无所知。虽然我的偏好无足轻重，但是我希望它向下调整。市场对我的感情是无暇顾及的，这是在你学习股票时，首要了解的一点。

他当时用了一个例子深入地阐释了自己的这一观点。如果你买了100股通用汽车之后，就会对通用一下子充满了感情。当它降价时，你变得暴躁，怨天尤人；当它攀升时，你沾沾自喜，自以为聪明，对通用也是喜爱有加。你变得如此情绪化，但是，股票却不晓得谁买了它。股票只是一个物质存在而已，它并不在乎谁拥有了它，又花了多少钱，等等。我对市场的感情是不会有一丝回报的，我们这里靠的是一个异常冰冷的肩膀。

接着他说，未来10年里，在座的每个人可能都是股票的净买家，而不是净卖家，所以每人都应该盼着更低的股价。未来10年里，你们肯定是汉堡包的大吃家，所以你盼着更便宜的汉堡包，除非你是养牛“专业户”。如果你现在还不拥有可口可乐的股票，你又希望买一些，你一定盼着可口可乐的股价走低，你盼着超市在周末大甩卖，而不是涨价。

纽约证交所就如同公司的超市。你知道自己要买股票，那么你盼着什么好事呢，你恨不得股价都跳水，越深越好，这样你就可以拣到些便宜货了。20年以后，30年以后，当你退休开始要支取养老钱了，或者你的后代支取你的养老钱时，你也许会希望股价能高点。在格雷厄姆的《智慧的投资者》一书中的第8章，描述了对待股市上下波动的态度，以及第20章中讲到了安全边际效应的问题，我认为是所有描写投资的著述中最好的两篇。因为当我在19岁读到第8章时，我恍然大悟，我领悟到了上面涉及的心得。看上去它们显而易见，但我从前没有体会过。如果不是文章里的解释，恐怕过了100年，我还在盼着股价节节高升呢。

我们希望股票降价，但是我并不晓得股市会有如何的走势，恐怕我永远也不会，我甚至想都不去想这些事情。当股市真的走低时，我会很用心地研究我要买些什么，因为我相信到那时我可以更高效地运用手下的资金。

我再问各位一个问题：假设你预估未来5年内可以存一笔钱，那么你希望这期间的股市是涨还是跌？这时许多投资者对于这个问题的答案就可能是错的，虽然他们在未来的期间内会陆续买进股票，不过当股价涨时他们会感到高兴，当股价跌时反而觉得沮丧。这种感觉等于是当你去买汉堡吃时，看到汉堡涨价却欣喜若狂，这样的反应实在是没有什么道理。只有在短期间准备卖股票的人才应该感

到高兴，准备买股票的人应该期待的是股价的下滑。

对于不准备卖股票的伯克希尔股东来说，这样的选择再明显也不过了。首先，就算他们将赚来的每一分钱都花掉，伯克希尔也会自动帮他们存钱，因为伯克希尔会透过将所赚得的盈余再投资其他事业与股票，所以只要我们买进这些投资标的的成本越低，他们将来间接所获得的报酬自然而然就越高。

【巴菲特启示录】

机遇总在危险之后，正如风雨过后见彩虹。优秀的公司暂时遇到困难，会导致这些公司的股票被错误地低估，这反而是巨大的投资机遇。股票大跌时形成巨大的安全边际，是低价买入的良机，随着企业解决问题回复正常运转，市场重新认识到对其长期赢利丝毫无损，股票将会大幅回升，让投资者大赚一笔。

把握套利交易的原则

巴菲特认为，套利的好机会一般出现在公司转手、重整、合并、抽资、对手接收的各关口。在巴菲特有限公司早期，巴菲特每年都以40%的资金用于套利。

1962年美国股市纷纷下跌之时，巴菲特就是通过套利投资熬过了这一段最困难的时期。当年道琼斯工业指数下跌，而巴菲特有限公司的年收益率却高达13.9%。

巴菲特最喜欢两种套利手法：一是用中期免税债券替代现金，二是接受长期资金的投资委托。

用中期免税债券替代现金，就是将多余的现金用于套利投资。究其原因在于，免税债券与短期国库券相比，税后收益更高。如果你因为某种原因急需卖出免税债券，这时候就会面临着承担资本损失的风险，而这时如果通过套利，就能用收益上的获利来弥补这种潜在损失。

接受长期资金投资委托后，往往会遇到没有适合当前长期投资的机会，这时候怎么办呢？采用以中期免税债券替代短期国库券的换券操作手法，会比其他短期投资方式获利更多。几十年的投资经历表明，巴菲特通过这种方式实现的年平均投资回报率高达25%（税前）。

例如，1981年伯克希尔公司下属的阿卡特公司，同意把公司卖给一家靠举债收购企业的KKR公司。阿卡特公司的主营业务是森林产品和印刷业，1978年

美国政府因为要扩大红木国家公园范围，从阿卡塔公司征收了1万多英亩（1英亩=40.4686公亩）红木林地，代价是以分期付款方式给公司9790万美元，另加利息6%单利的流通在外债券。

阿卡塔公司认为，政府征收这块林地的价格太低，而且6%的单利也太低。所以这时候KKR公司建议，希望能以每股37美元的价格购买阿卡塔公司股票，除此以外，再支付一笔相当于政府购买阿卡塔公司总额2/3的代价补偿费用。

巴菲特认为，阿卡塔公司董事会已经决定要卖掉该公司，如果不是卖给KKR公司，也会出现其他买主。现在的问题是，要弄清被政府强制征收的那块红木林究竟值多少钱，而这是一件非常困难的事。

巴菲特知道，KKR公司在筹措资金方面的经验相当成功，既然它们愿意以37美元的股价收购股票，并且另外还要再加费用，那么这个价位应当是有投资价值的。所以，伯克希尔公司从1981年秋季开始也买进阿卡塔公司股票，当时的股价是33.5美元。直到11月30日，伯克希尔公司已经买入40万股，约占阿卡塔公司总股本的5%。

1982年1月，阿卡塔公司和KKR公司签订了以每股37美元价格购买股票的正式协议。这时候伯克希尔公司继续以38美元的股价增持25.5万股股票。因为巴菲特相信，政府一定会对这片红木林地作出合理的补偿。

就在KKR公司签订正式协议、要购买阿卡塔公司股票时，却突然因为资金筹措困难原计划搁浅。这时候冒出了新的竞争者，最后以37.5美元的股价收购了阿卡塔公司股票，还加上了一半潜在的政府诉讼补偿。

就这样，伯克希尔公司从收购该股票的2290万美元投入中，得到了170万美元利润，相当于年收益率的15%。

1987年1月，政府支付给阿卡塔公司的分期付款，经法院审理作出最终判决：一是宣布红木林地的价值为2.757亿美元，而不是原来的0.979亿美元；二是“适当”的利率应该是14%，而不是原来的6%。根据这种计算，法院判决政府应该支付给阿卡塔公司6亿美元。后来政府上诉，法院最终判决支付金额为5.19亿美元。

1988年，伯克希尔公司终于收到1930万美元，以及每股29.48美元的额外收入。

对于套利的交易巴菲特持比较谨慎的态度，但是如果能够把握住套利的交易原则，就能够实现赢利目标。

（1）投资于“现价”交易而不是“股权交易”，并且只在消息正式公布后才进行交易。

以 50 美元现金形式进行报价这是应该进行优先考虑的，这时的交易是具有固定的交换比率，一定要避免有可能使你的最终收益低于原始报价的交易。如果一家股票市值为 50 美元的公司准备交付 1.5 份股票，如果到交易结束时股价降到 30 美元，那么你最终只能得到 45 美元。

(2) 确定出预期收益率的下限。

在每次交易之前，应计算出潜在的利润和亏损以及它们各自发生的概率，然后确定出交易需要的时间以及你潜在的年度收益，避免那些低收益的交易。

(3) 确保达成最后的交易。

如果交易失败，目标股票的价格就会突然下降。许多因素都能够使交易失败，这些因素包括政府的反垄断干预、决策者们在补偿问题上的争执或者任何一家公司的股东们投票否决了并购计划、收购商的股价突然下跌等。某些并购，包括那些涉及公用设施或者外国公司的交易，可能要用 1 年以上的时间才能完成，这就会在相当长的时间内套牢你的资金。

(4) 如果你决定介入“股权合并”交易，一定要选择那些具有高护价能力的交易。

在交易活动被宣布之后，并购活动应该能够确保目标股票的价格不至于下降。通常情况下，收购者会根据自身的股价提供一个可变动的股份数额。

(5) 不要过分地把利润寄托在套利交易上。

盲目地选择一桩交易，在长期内可能只会得到一般水平的收益，你必须养成良好习惯，对所有相关的事实进行仔细的研究。当市场价格与并购价格差距很大时，就表明参与者们正在为交易失败感到忧虑，一些人或许已经获悉了有关交易将无法继续进行的信息。

(6) 如果你能够确信交易必然成功的话，不必对用保证金来购买套利股份感到担心。

【巴菲特启示录】

对于普通的投资者而言，坚持以上六项套利交易原则的话，你在套利交易中的损失就会大大降低。当然还需要特别注意的是，套利的主要风险是，一旦你的交易失败后，如果是借钱进行套利的话，就会增加你的亏损。

大多数套利者每年会参与几十次交易，而巴菲特坚持少而精的原则，只找一些重大财务交易事项进行套利。也正是如此，几十年来，他获得的年平均套利收益率高达 25%。

第十二章 只有在退潮时，你才知道谁在裸泳

面对股票投资，不要想着一夜成为暴发户

巴菲特说：“成功的秘诀有三条：第一，尽量避免风险，保住本金；第二，尽量避免风险，保住本金；第三，坚决牢记第一、第二条。”三条秘诀，反复强调，就是一条：避免风险，保住本金。

实际上，巴菲特这三条秘诀总结起来就是八个字：避免风险，保住本金。巴菲特的名言是他投资股市的经验总结。他从1956—2004年的49年中，股市的年均收益率也只有26%。由此可见，他的巨额家产也不是一夜暴富得来的。

巴菲特的稳健投资，绝不干“没有把握的事情”的策略使巴菲特逃过一次次股灾，也使得机会来临时资本迅速增值。但很多投资者却在不清楚风险或自己没有足够的风险控制能力下贸然投资，又或者由于过于贪婪的缘故而失去了风险控制意识。在作任何投资之前，我们都应把风险因素放在第一位，并考虑一旦出现风险时我们的承受能力有多强，如此才能立于不败之地。

一般人如果赔了钱，他们会计算损失了多少钱，而巴菲特计算的不仅仅是损失了多少，还包括本来可能得到的东西。比如他曾在伯克希尔公司的一次年会上说：“我最糟的决策就是在20岁时去了一家加油站工作，那让我损失了20%的净资产，我估计那家加油站让我损失了大约8亿美元。”

因而，你需要明白的一个事实就是，赚钱将会使财富梦想的实现变得更加困难。要避免这种困境的出现，你就必须像投资大师那样将保住本钱定为你的第一经济目标，并在投资的过程中首先留住你的现有财富，不管是大财富还是小财富。

以中国股市来说，自从2006年股市一路高歌以来，大众亢奋和羊群效应越

发明显。越来越多的人认为，股市成了一只“金饭碗”，只要投钱进去，“金饭碗”里就能源源不断地生钱出来。左邻右舍相继入市，农民开始炒股，和尚开始操盘，即使平日最保守、最沉着的人也摇摇晃晃地入市了。有人卖房、有人贷款，有人辞职，证券营业部人满为患，系统不堪重负，上班族人心浮动……恐怕没有人不承认，现在的股市泡沫已经令人担忧。可既然大家都知股市泡沫大，为何还如此疯狂？显然，面对股市，我们已经不仅从投资变成了投机，而且从投机变成了赌博！

中国股市，从一定角度讲还是一个资金市，源源不断的资金进入，才是行情不断高涨的根本原因。在股市的狂热下，多数炒股者会觉得总有后来者，就像掉进传销网络的人，总认为还有大量的下线等着送钱进来。可历史早就证明，没有哪一波大牛市不是以套牢一大批投资者作为最后“祭品”的，这一点，炒股者也“理性”地清楚。前方是巨大的利益引诱，后面是怕成“祭品”的担忧，使贪婪与恐惧这两种人性弱点充分地体现在了炒股者身上。

因此，中国证监会于 2007 年 5 月 11 日发出通知，要求加强对投资者的教育，防范市场风险，并且特别要求、“告诫”那些抵押房产炒股、拿养老钱炒股的投资者，千万要理解并始终牢记：切勿拿关系身家性命的生活必需和必备资金进行冒险投资。可谓良药苦口，正当其时。

【巴菲特启示录】

对于投资者而言，“避免风险，保住本金”这八个字，说说容易，做起来却不容易。股市有风险，似乎人人皆知，但是，当人们沉醉在大笔赚钱的喜悦之中时，头脑往往会发热，就很容易把“风险”两字丢到一边。世界上“没有只涨不跌的市场，也没有只赚不赔的投资产品”。在成熟度不高，监管不规范，信息不对称，经常暴涨暴跌的中国股市，不顾一切，盲目投资无疑是危险行为。

当发现自己身处洞穴时，最重要的事情就是停止挖掘

巴菲特指出，一旦一项投资遇到不可测的风险时，绝不要恋战，要果断退出。巴菲特在通用再保险公司的投资失败，就很能说明这一点。

通用再保险公司自从 1998 年被收购以后就一直风波不断，1998 年与同属伯克希尔·哈撒韦的国家火险公司为 FAI 保险公司出售再保险产品，经商定后达成

秘密协议：FAI 公司在 3 年内不得寻求保险赔偿。这项规定在很大程度上弱化了该产品转移风险的功能，摇身一变成了短期贷款。FAI 公司不久被澳大利亚第二大保险商 HIH 公司收购，因 FAI 公司的资产负债表被人为美化，HIH 公司利润也随之虚增。澳大利亚监管部门调查后决定，自 2004 年 10 月开始禁止通用再保险公司的 6 位主管在澳大利亚从事保险业活动。澳大利亚监管部门还发现，违规操作的再保险产品来自于通用再保险公司位于爱尔兰首都都柏林的一个团队，而爱尔兰金融服务管理局也开始对通用再保险公司在爱尔兰的经营活动展开调查。

2004 年 3 月，美国国际集团承认公司对一些账目处理不当，伯克希尔·哈撒韦下属的通用再保险公司曾经与其合作过一笔“不符合规定”的再保险交易，这笔业务应该属于贷款而非保险交易。

该公司在同年 3 月公布的赢利报告显示去年净利润下降 10%，由 2003 年的近 82 亿美元减至 73 亿美元。相比美国股市的总体表现，巴菲特在股市上的投资业绩最近几年出现了明显下滑。以标准普尔 500 指数为例，该指数成分股在 2003 年和 2004 年的平均账面净值增长率分别达到 28.7% 和 10.9%，均超过了巴菲特的伯克希尔·哈撒韦公司。与股市投资不景气相对应的是，伯克希尔·哈撒韦公司的现金大量闲置，截至 2003 年 12 月，公司的现金存量由 2003 年的 360 亿美元升至 430 亿美元。2003 年，伯克希尔决定让通用再保险退出酝酿巨大风险的衍生品业务，当时它有 23218 份未平仓合约。2005 年年初下降为 2890 份，2005 年年底平仓合约减至 741 份，此举在当年让伯克希尔付出了 1.04 亿美元的代价。

成功投资的秘诀有哪些呢？巴菲特给出了自己的答案：“投资成功的秘诀有三条：第一，尽量避免风险，保住本金；第二，尽量避免风险，保住本金；第三，坚决牢记第一、第二条。”

巴菲特之所以采用这种方式表达，是在强调投资中避免风险和保住本金是最重要的，这是投资获胜的前提和基础，是投资活动中的重中之重。

【巴菲特启示录】

对于普通的投资者而言，也许在你的投资道路上总会遇到不可测的风险，在这种时候大多数投资者似乎都会抱着一丝希望，但是正是这种渺茫的希望让他们陷得更深，事实上，在这种时候正确的做法就是，无论暂时的斩仓痛苦有多大，坚决退出。如果巴菲特当时不退出，2008 年的“次贷危机”爆发后，他也许就退不了了。

巴菲特理性投资原则：神奇的“15% 法则”

在 1989 年巴菲特致股东函中，他曾说，我们还面临另一项挑战：在有限的世界里，任何高成长的事物终将自我毁灭，若是成长的基础相对较小，则这项定律偶尔会被暂时打破，但是当基础膨胀到一定程度时，好戏就会结束，高成长终有一天会被自己所束缚。这段话表示了巴菲特在有限世界里的理性，他是不会相信无限增长的。

巴菲特自从 20 世纪 70 年代就开始写“致股东函”，每隔两三年他都会非常诚恳地表示动辄 20% ~ 30% 的增长都是不可能长期持续的。巴菲特在购买一家公司的股票之前，他要确保这只股票在长期内至少获得 15% 的年复合收益率。为了确定一只股票能否给他带来 15% 的年复合收益率，巴菲特尽可能地估计这只股票在 10 年后将在何种价位交易，并且在测算公司的赢利增长率和平均市盈率的基础上，与目前的现价进行比较。如果将来的价格加上可预期的红利，不能实现 15% 的年复合收益率，巴菲特就倾向于放弃它。

例如：在 2000 年 4 月，你能够以每股 89 美元的价格购买可口可乐的股票，并假设你的投资在长期内能够获得不低于 15% 的年复合收益率。那么，当 10 年之后，可口可乐的股票大致可以卖到每股 337 美元的价格，才能使你达到预期目标。关键是假如你决定以每股 89 美元的价格购买，那么你就要确定可口可乐的股票能否给你带来 15% 的年复合收益率。这需要你衡量四个指标：

- (1) 可口可乐的现行每股收益水平；
- (2) 可口可乐的利润增长率；
- (3) 可口可乐股票交易的平均市盈率；
- (4) 公司的红利分派率。

只要你掌握了这些数据，你就可以计算出这家公司股票的潜在收益率。仍然以可口可乐为例，可口可乐股票的成交价为 89 美元，连续 12 个月的每股收益为 1.30 美元，分析师们预期其收益水平将会有有一个 14.5% 的年增长率，再假定一个 40% 的红利分派率。如果可口可乐能够实现预期的收益增长，截至 2009 年每股收益将为 5.03 美元。用可口可乐的平均市盈率 22 乘以 5.03 美元就能够得到一个可能的股价，即每股 110.66 美元，加上预期 11.80 美元的红利，最后你就可以获得 122.46 美元的总收益。数据具有很强大的可信度，10 年后可口可乐股票，必须达到每股 337 美元（不包括红利）才能够产生一个 15% 的年复合收益

率。然而数据显示，那时可口可乐的价位每股为 110.66 美元，再加上 11.80 美元的预期红利，总收益为每股 122.46 美元，这就意味着将会有 3.3% 的年复合收益率。如果要达到 15% 的年复合收益率，可口可乐目前的价格只能达到每股 30.30 美元，而不是 1998 年中期的 89 美元。所以巴菲特不肯把赌注下在可口可乐股票上，即使在 1999 年和 2000 年早期可口可乐股票一直在下跌。

【巴菲特启示录】

如果投资者以正确的价格来购买正确的股票，获得 15% 的年复合收益率是可能的。相反的，如果你购买了业绩很好的股票却获得较差的收益率也是很可能的，因为你选择了错误的价格。大多数投资者没有意识到价格和收益是相关联的：价格越高，潜在的收益率就越低，反之亦然。

依靠自己，独立承担投资风险最靠得住

在 2001 年巴菲特致股东函中，巴菲特讲到，当保险业者在衡量自身再保险的安排是否健全时，他们必须谨慎小心地对整个连环所有参与者的抗压性进行试探，并深切地思考万一一件大灾难在非常困难的经济状况下发生时该如何自处。毕竟只有在退潮时，你才能够发现到底是谁在裸泳。我们将自留所有的风险，独立承担绝不依赖他人，不论世上发生什么问题，我们的支票保证永远都能够兑现。

这是巴菲特对自己的投资者的承诺，在巴菲特的这种管理理念下，又有哪个投资者不愿意买入这样的企业的股票呢？巴菲特赞同对于每个投资者而言，都在经营着自己的财产，在对待自己的理财过程中，也要学会自担风险，要在保证自己的风险承担范围内，进行投资，这才是安全的做法。

以一个简单的例子来说，自从“9·11”事件发生之后，通用再保险就变得异常忙碌起来，它承接了全部自留在公司账上的保单，这主要包括：南美洲炼油厂损失超过 10 亿美元以上的 5.78 亿美元意外险，数家国际航空公司 10 亿美元恐怖分子攻击事件不得撤销第三责任险，北海原油平台 5 亿英镑恐怖分子攻击及恶意破坏的产物意外险以及超过 6 亿英镑以上业者自留或再保险损失，芝加哥西尔斯大楼恐怖分子攻击事件超过 5 亿美元以上的损失等。然而，作为预防措施，通用再保险也不再接下位于同一个大都会的办公及住宅大楼大量的意外险。通用

再保险的问题并没有成为伯克希尔的大危机，根本原因就是伯克希尔一直在账面上保持着大量现金，所以只是损失了一点钱却没有伤筋动骨。如果依赖负债或担保等方式经营，伯克希尔这次则很可能就全军覆没了。

【巴菲特启示录】

投资者建立家庭财务模型时亦要参考巴菲特的上述做法，投资股票的钱一定要是“闲钱”，不等着用，不要考虑让别人为你的风险埋单，那会是一个很危险的做法，更不用说借债投资甚至是短贷长投的做法了。

背道而驰：购买垃圾债券获取超额利润

巴菲特总是唱着与华尔街不同的调调，每当提到巴菲特，很多人总是把他和华尔街联系起来，并渴望从他那里取到真经，然而事实上，巴菲特与华尔街机构（更不要说一般的散户）对股市的理解是完全不同的。

巴菲特很坦诚地表示他喜欢股票下跌，并且越低越好。其实，这就是以交易为目标的华尔街思维和以企业投资为目标的伯克希尔理念的根本不同的所在。

在2002年，巴菲特在投资上出了一些奇招，开始对一些垃圾债券进行了投资，从结果来看，他们在这方面的投资获得了5倍的收益，截至2002年年底，这部分资金已经增加到了83亿美元。

在伯克希尔的投资组合中，以往投资在固定收益证券所占比例远远低于其他保险公司。在1993年，伯克希尔投资组合中的17%投资在包括债券和优先股在内的固定收益证券中，然而大多数的其他保险公司这个比例要在60%~80%之间。他对垃圾债券的态度很为谨慎，他认为这个新的投资工具是“冒牌的堕落的天使”，因为在发行之它们就是垃圾。直到20世纪80年代末90年代初垃圾债券市场崩溃时，巴菲特说：“金融界的天空因为衰败公司的尸体而变得阴暗。”

在1989年、1990年两年间，巴菲特以低于债券面值的价格购买了RJR纳比斯柯公司4.4亿美元的垃圾债券。1988年，KKR公司凭借银行贷款和发行垃圾债券成功地以250亿美元价格收购RJR纳比斯柯公司，这在当时看来是一项十分轰动的“大交易”。但由于后来垃圾债券的市场崩溃，殃及到RJR垃圾债券。巴菲特却认为投资该债券能够获得14.4%的收益，并且这种低落的价格还提供了潜在的资本收益。直到1991年，RJR公司宣布将按债券的票面价值赎回大部分垃

圾债券。这一公告促使其债券价格上涨了34%，巴菲特从这项投资中获得1.5亿美元的资本收入。

【巴菲特启示录】

巴菲特说：“购买垃圾债券证明是利润很高的一项业务。虽然普通股在跌了3年以后价格已经很吸引人，但是我们还是觉得很少有股票能够吸引我们。”在高收益率的垃圾债券市场中投资，投资技巧和投资股市是相似的，两者都需要衡量价格与价值的关系，并且都需要在上百个投资对象中寻找数量很少的、回报率较有吸引力的品种。虽然巴菲特也承认垃圾债券市场所涉及的企业更为冷僻，但是一旦作出正确的决策它却能够给你带来高额的回报率。

勤于思考，拒绝像旅鼠一样的盲目行动

旅鼠是一种小型动物，生长在苔原地区，以群体游向大海的举动而闻名世界。在正常时期，春天是旅鼠迁移的季节，它们四处移动，寻找食物和新的住所。然后每隔三四年，就会有奇怪的事情发生。

由于繁殖率高而死亡率低，旅鼠的数量与日俱增。当发展到一定程度，旅鼠开始时是在夜里有些不寻常的举动。不久，它们就开始在白天出来行动了。一旦遇到障碍，它们就越聚越多，直到惊慌失措的反应迫使它们强行越过障碍。当这样的行为增强后，旅鼠们便开始向一些它们平时敬而远之的动物挑战，并向大海迁移。虽然有许多旅鼠在半途中饿死，或被其他动物吃掉，但大多数旅鼠还是能够到达海边。它们争先恐后地往大海里游去，直到力竭淹死为止。

股价的大幅度波动，与投资者旅鼠般的盲目行动有直接关系；大多数基金经理没有积极开动脑筋，而是像个傻瓜一样进行决策，他们个人得失心态太明显。如果一个非传统的决策效果不错，他们会被上司拍拍肩膀；但如果这个决策表现很差，他们会跌得很惨。因此，对他们来说，常规的失败是最好的选择。

令巴菲特感到非常疑惑的是，有那么多受过良好教育、经验丰富的职业投资专家在华尔街工作，但证券市场上却并没有因此而形成更多的逻辑和理智的力量。实际上，机构投资者持有的股票价格波动往往最剧烈。企业经理不能决定股价，他们只能希望通过公布公司的咨询来鼓励投资者理智地行动。巴菲特注意到股价的剧烈波动与机构投资者类似于旅鼠的行为关系更大，而不是与他们持有的

公司的业绩有关。巴菲特长期购买及持有的战略与当今机构投资者的目的和看法背道而驰。每当华尔街稍有风吹草动时，机构投资者会迅速调整他们的投资组合。他们的行为主要基于保护他们以免跟不上市场形势，而不是对公司良好内在价值的真正认知。

许多投资者都认为，很多大师讲的都是“简单投资”、“闭着眼睛投资”，其实投资者只是理解了部分或是更表象的东西。其实在简单投资的背后，是需要付出努力和智慧的，其深层次的含义就是需要在自己的能力圈内事先就把企业的特性、管理、成长等要素分析透彻了。这样作出投资决定在别人看来好像很轻松愉快，但是实际上，如果没有之前的种种分析和推理的铺垫，很可能就会变成“胡乱投资”，所以投资者应该注意的是，并不是要你不费思考地去进行一番投资，而是要通过正确的思考分析过后作出合理的决定。

只有独立思考，才能发现市场的错误，避免盲从于市场的错误，进而利用市场的错误，在市场恐慌性抛售时，发现巨大的安全边际，从而既能保证安全，又有机会大赚一笔。如巴菲特所说：“关键在于利用市场，而不在于被市场利用。”

巴菲特在别人恐惧的时候贪婪，在别人贪婪时恐惧。而我们大部分人则相反：在别人恐惧时更恐惧，在别人贪婪时更贪婪。要找到股价被严重低估、有足够安全边际的股票，只有清醒的头脑是不行的，还得有巨大的勇气，敢于与众不同，众人皆醉我独醒。因为，人本身是群居性动物，在生活和工作上总是喜欢和群体保持一致。但在投资中，站在大多数人一边，不一定是对的，有时是完全错误的。基于此，巴菲特警告：在股市上，如果投资者以旅鼠般的热情跟着市场走，他们最终也会是旅鼠一般的悲惨命运。

【巴菲特启示录】

当你要保证你的投资绝对安全的时候，请一定要牢记巴菲特所说的旅鼠的故事，想一下，你是不是盲从于市场，你是不是买入了一只股价过高的股票，而这只股票的股价根本不具有足够的安全边际，追逐这样一个热门股会不会让你面临一个悲惨的命运。要避免唯一的方法是严格遵循巴菲特的安全边际原则，在什么时候都要保持安全第一，在买入股票的时候，一定要坚持股价上有充分的安全边际，这样你才能保证自己的投资绝对安全。

相信自己，拒绝小道消息

巴菲特曾说，让一个百万富翁破产最快的方法就是——告诉他小道消息。真相不可能出自知情人士之口，这是投机游戏的本质。听消息买股票是一种非常可怕，却非常常见的错误炒股方式。但是，在火热的牛市入市，曾经靠听消息又获得很多赢利的人可能完全没有办法接受这个忠告。尤其是长期在交易所直接交易的一些股民，几乎除了消息之外，不考虑其他方法。更为荒唐的是，即使听了消息赔钱，他们也不认为这种听消息的方法有错误，而是认为消息来源不够准确，而下一次会追求更准确的消息，而不是放弃这种错误的方法。

当所有市场的参与者都沉浸在欢愉的气氛当中时，再也没有比大笔不劳而获的金钱更让人失去理性。在经历过这类经验之后，再正常的人也会像参加舞会的灰姑娘一样被冲昏了头，他们明知在舞会中多待一会（也就是继续将大笔的资金投入到投机的活动之上），南瓜马车与老鼠车夫现出原形的概率就越高，但他们还是舍不得错过这场盛大舞会的任何一分钟。所有人都打算继续待到最后一刻才离开，但问题是这场舞会中的时钟根本就没有指针！

我们对于这种失序的状态大加批评，这实在是太不合理了。我们赫然发现投资者的预期得到超过数倍他们可能得到的报酬。一份潘伟伯证券公司在 1999 年进行的调查报告显示，当投资者被问到自己预期未来 10 年内的年平均投资报酬有多少时，答案平均是 19%，这很明显是不当的预期。对整个美国“树丛”来说，到 2009 年为止，根本就不可能藏有这么多“鸟儿”。

目前市场参与者对于一些长期而言明显不可能产生太高价值，或甚至根本就没有任何价值的公司，给予极高的市值评价。然而，投资者依然被持续飙涨的股价所迷惑，不顾一切地将资金蜂拥投入到这类企业。这情形就好像病毒一样，在机构投资者与散户间广为散播，引发不合理的股价预期而与其本身应有的价值明显脱钩。

伴随着这种不切实际的景况而来的，还有一种荒唐的说法叫做“价值创造”。我们承认过去数十年来，许多新创事业确实为这个世界创造出许多价值，而且这种情况还会继续发生。但我们打死都不相信，那些终其一生不赚钱，甚至是亏钱的企业能够创造出什么价值，他们根本是摧毁价值，不管在这期间他们的市值曾经有多高都一样。

在这些案例中，真正产生的只是财富移转的效应，而且通常都是大规模的。

部分可耻的不肖商人利用根本就没有半只鸟的树丛，从社会大众（这其中也包含他们自己的朋友与亲人）的口袋中骗走大笔的金钱。事实证明，泡沫市场创造出泡沫公司，这是一种赚走投资者手中的钱，而不是帮投资者赚钱的幌子。通常这些幕后推手的最终目标不是让公司赚钱，而是让公司上市挂牌，说穿了这只不过是老式连锁信骗局的现代版，而靠手续费维生的券商就成了专门送信的邮差帮凶。然而，任何的泡沫都经不起针刺，当泡沫破灭，不可避免地会有一大票菜鸟学到教训：第一课，不论是什么东西，只要有人要买，华尔街那帮人都会想办法弄来卖给你；第二课，投机这玩意儿看似简单，其实暗潮汹涌。

【巴菲特启示录】

对于投资者而言，小道消息往往是一种陷阱，尤其是当大家都盲目地认为某只股票必赚无疑时！当每个人都这样想时，路便会相当拥挤，要想赚钱就不那么容易了。投资，注定不能走捷径，注定要走一条属于自己从而也自然是人迹罕至的路。因此，投资，你不能没有自己的思考！你的思维深度决定了你的投资所能达到的高度！

视市场环境变化为常态，时刻转变投资策略

巴菲特无论是偶然还是经过深思熟虑都应该被看做是历史上最机敏的市场调节者之一。他所拥有的是能感觉到市场存在很大的危险的能力，或者是当别人认为是危险时他却看到了投资机会。

任何时期的任何行情，最大的投资机遇和最大的投资风险一定是来自于价值标准的变化！比如，同样的青菜，在春夏秋冬有不同的价格，因为它在不同时期所体现的价值不一样，人们衡量它的价值标准也不一样，价格自然会不同。更主要的是，青菜的价值与肉食的价值是不一样的，因此，其所对应的市场价格也是截然不同的。

这样的例子同样也发生在股市中。例如，同样的汽车股，在2004年行业最景气时，人们给予它的估值标准可以达到25倍左右的市盈率，而在2005年行业景气度回落的时候，人们给予它的市盈率估值标准一下子降到了10倍左右。到目前为止，也只在15倍左右。这样的例子也曾同样发生在钢铁股和石化股里。

为什么说价值标准变化给行情带来的投资机会和风险是最大的呢？很明显，

同样的股票在业绩没变化的情形下，市盈率标准从 25 倍降低到 10 倍，意味着这只股票的价格要跌去 60%；反之，如果某一类股票的估值标准从 10 倍市盈率提升到 20 倍市盈率，则意味着这只股票的上涨空间将达到 100%。

就拿股票 G 天威来说吧，该股有超过 60% 的主营收入是来自于电站设备，因此，从 2003—2005 年上半年的两年半时间内，人们以比较合理的电站设备类估值标准，给予它 20 倍左右的市盈率定位；但从 2005 年下半年起，该公司介入了太阳能产业，按照国际市场的估值标准，人们对它的估值标准从 20 倍市盈率迅速提升到了 45~60 倍，从而打开了该股超过 300% 的上涨空间。

同时，随着社会经济不断发展、体制改革的逐渐深入以及对外开放的日益扩大，我国股市所面临的客观环境也出现了一些变化，主要表现在以下几个方面：

1. 股份全流通，股市的本色得以恢复。

2005 年 5 月开始启动的股权分置改革，让占总股份 2/3 以上的非流通股逐渐实现自由流通，证券市场的基本功能有了能够发挥的基础和条件。股份全流通在相当程度上把控股股东、上市公司管理层和广大中小股东的利益紧密结合在一起，使控股股东和上市公司管理层不再漠视公司股票的市场表现。股份全流通使我国证券市场恢复了本色，成为真正意义上的证券市场，今后彻底走向市场化和国际化完全可以预期。

2. 整体上市已成趋势，国家战略资产越来越多地转入可流通状态。

股改以后，股市出现了一股整体上市的风潮。从国家、企业和投资者三个角度看，这种风潮都具有积极意义。整体上市的一个必然结果是，越来越多的国家战略资产将从原来的高度控制状态逐步变成可市场化流通状态。这种状态一方面可以使国家战略资产通过市场化的方式进行价值重估，另一方面又意味着其控制权将具有很大的流动性和不确定性。对于国有资产管理来说，这是一个全新的课题。

3. 国际资本进出我国的规模日益扩大，社会经济影响不断增强。

伴随对外开放的不断深入，国际资本进出我国的规模日益扩大，目前已成为一支不可忽视的力量。“蒙牛”的迅猛崛起和“乐百氏”的彻底陨落背后，都可以看到国际资本的强大身影。这一正一反两方面的事例提醒我们：对于国际资本，我们在表示热烈欢迎的同时，还应该保持应有的谨慎。至于那些缺乏约束、流动性极强且来去诡秘的国际游资，我们除了保持谨慎外，还需要给予高度的警惕。

4. 虚拟经济对实体经济的反作用力越来越强。

我国股市总市值与 GDP 的比例随着市场规模的不断扩大和股价指数的快速上升而明显提高：2005 年上半年，该比例还不到 18%，而现在已经接近 90% 了。股改前由于 2/3 以上的股份不能流通，所以股票总市值存在很大程度上的失真，而股改以后，非流通股逐渐转为可流通，总市值也就变得真实可靠起来。以证券市场为核心的虚拟经济，一方面反映并最终决定于实体经济，另一方面又可以对实体经济存在一定程度上的影响和反作用力。这种影响和反作用力随着我国证券市场总市值以及其与 GDP 比例的不断增长而日益增强。

【巴菲特启示录】

股市总是在不停地变动中，人们的价值标准会随时间的推移以及社会发展的变化而变化，所以，每当行情新主流热点形成的时候，一定是这个主流热点所对应的行业或公司内部发生了变化，更重要的是，人们对它的认识和评判标准发生了变化！

新的环境使得股票机会与风险的标准也产生了变化，作为投资者，我们只有及时适应这个变化，才能有效识别机会与风险。

第十三章 做自己喜欢做的事情，有“趣”的地方才有人生

最热爱的还是商业

1947年，16岁的巴菲特从高中毕业。在他对股市研究还处在“绘制股市行情图”的阶段时，他就已经积聚了一笔大约6000美元的财富，其中大部分来源于他的投递报纸所得。这个年轻人赚的钱比他的老师的薪水还多。

尽管他有能力支付他的大学费用，但是，他没有那样做。他的父母负担起了他上大学的费用，让巴菲特用自己的钱进行投资，到1950年巴菲特已拥有9800美元。

巴菲特开始注意廉价股票以外的东西。“我在努力获取商业洞察力。”他补充说，他开始把股票看成是一种商业，在寻找价值的同时，就像所有的投资者所做的那样，他还把增长看成是价值的另一个方面。

伯克希尔公司的股东迈克尔·阿塞尔解释说：“对于巴菲特来讲，最典型的例子就是从价钱只有1美元的购买中获取2美元的收益。巴菲特教导我们说：‘在价值的计算过程中，增长一直是不可忽略的组成部分，它构成了一个变量，这个变量的重要性是很微妙的，它介于微不足道到不容忽视之间。’看一看可口可乐公司全球性的发展就知道了。伯克希尔公司在20世纪80年代就买下了可口可乐公司，当时可口可乐公司的高盈率和收入所得仅仅是现在的一个零头。”

最后，巴菲特不仅对严格价值投资、强调一家公司的资产负债表感兴趣，同时还对一些基本原理和一家公司的增长前景、公司的竞争能力感兴趣。

25岁时，巴菲特回到了奥马哈，他希望能在距离华尔街1100英里（1英里=1.609344公里）的中西部城市，度过他以后的岁月。1956年春天，他在

距他爷爷的巴菲特杂货店不远的丛林大街租了一所房子并居住下来。

1996年，在为促进内布拉斯加州的商业气候而举行的活动中，巴菲特担任张贴海报的工作，他说：“我选择住在内布拉斯加州是因为在这里有好多要做的事情。一方面，内布拉斯加州的适宜经济发展的气候，对于任何形式的商业来讲都创造了真正的经济意义。当然，另一方面，我们内布拉斯加州还有许多著名的特点，比如说，干净的空气、很低的犯罪率、高质量的学校和以努力工作和勤勉为标准的中西部的工作道德。”

在巴菲特读完哥伦比亚大学后，几乎没有人鼓励他进入投资业。“我最尊敬的两个人是我的父亲和本·格雷厄姆。他们两个都说，这个时候不适合进入投资业。”巴菲特在1992年的伯克希尔公司的年度会议上这样回忆道。

“在他家的卧室里开始他的投资事业是需要很大勇气的。当许多年轻人声称他们要去卧室开始他们的事业时，并不是每个人都会给人留下这么深刻的印象。”“我初次见到他是在他从格雷厄姆—纽曼公司下班回到家里的时候。”威廉·奥康纳回忆说，他是前信托基金会在奥马哈的行政长官。奥康纳是在奥马哈投资俱乐部结识巴菲特的。奥康纳在内布拉斯加大学的前身原奥马哈大学上过巴菲特为期10周的投资课程。课间休息时，巴菲特会和学生们一起喝杯百事可乐，通过学习，学生们都掌握了巴菲特的投资理念。“我邀请他去我们的投资俱乐部，就像我们中间大多数人一样，他的年龄大约有24岁，当谈到商业或金融时，他有那么渊博的知识，那么深的造诣，一点不像我们这些人。他非常愉快地接受了我们的邀请，第二年我们再一次邀请他去我们俱乐部。每一次他都玩一会儿赌注为一个便士的扑克牌游戏，他总是输掉一些钱。他总是说这有悖于他较好的判断力，但是，通常他会说：‘我会要求摊牌的。’”

“巴菲特很少给人详细的建议，但是，他的话却让你深思。在复合构词法原理方面，他让学生们都打下牢固的基础。”奥康纳说。

奥康纳在1858年12月卖给巴菲特合伙公司一台美国国际商用机器公司生产的打字机。“在他家我把机器组装起来。多年来我还卖给他一台办公室替换打字机，一台录音机。可能他用得最多的是我卖给他妻子苏珊的那台录音机，苏珊要用那台录音机和她帮助的六七十名黑人孩子保持通信联系。”

1958年下半年，奥康纳把他持有的价值大约1.6万美元的美国国际商用机器公司股票和其他一些数额小的股票都卖掉了，于1959年1月1日在巴菲特合伙公司投资了18600美元。多年来，他一直不断增加他在巴菲特公司的股票持有量，偶尔为了家庭需求他会卖掉一部分股票。

“我的妻子琼对我的判断力提出质疑，因为我在巴菲特公司投入了这么多

钱。”但是，奥康纳告诉他的妻子说，如果她像他那样了解巴菲特的话，她就会理解他的。

奥康纳对巴菲特的信任得到了回报，他成功了。他现在是奥马哈众多的百万富翁中的一个。还有一件喜事——威廉和琼·奥康纳有 10 个孩子。“沃伦确实是个很单纯的人。他是一个非常棒的年轻人，他使得事情非常的简洁明了。”奥康纳说。

“他确实是个很了不起的人。他技术方面的知识和他的幽默感是非常独特的。和他共事的确是一件很愉快的、很有趣的事……他的求知欲是永远不会得到满足的。他阅读的范围很广，他有着过目不忘的非凡的记忆力，他像照相机一般的精确的记忆力帮助他用一种有条理、有逻辑的方式去回想或是推测一些事情……他有时也打网球和高尔夫球，但是，我认为他更愿意读书和打桥牌。”

这么多年过去了，巴菲特却没有什么变化。他还是喜欢读书、喜欢打桥牌。最重要的一点是，尽管他知识方面的追求是很广泛的，但他最热爱的还是商业。

1956 年，在巴菲特 25 岁的时候，他早已结婚成家，是两个孩子的父亲了。他个人的资金已从 1950 年的 98000 美元上升到 1956 年的 14 万美元。“我认为这些钱足够我退休以后用的了……我们没有什么总体规划。”巴菲特告诉记者戴维斯说。在此之前，即他毕业后的第一年，巴菲特投资的资本净值上升了 144%。当他用大约 1 万美元开始做生意时，他的起步非常快。

【巴菲特启示录】

如果巴菲特依旧想在初中时就试图立足于商业的话，那么在商界，他可能早已经是举举足轻重的人物了。俗话说，当你知道要往何处去，世人都会为你让路，可惜大多数人因为环境因素或短期利益放弃自己的兴趣而平凡过一生。

“股神”独特的大学生活

巴菲特上完高中后，他和父亲在自己需不需要上大学的问题上有着不同的看法。父亲建议巴菲特应该继续上大学，巴菲特认为在高中时代靠自己送报纸的工作以及丹利共同开发的公司积累了不少的资本，应该从事商业活动。

巴菲特父亲费了很大劲才说服巴菲特继续读大学，而不是继续他的商业经营工作。1947 年，巴菲特进入宾夕法尼亚大学的华顿商学院读书。

华顿商学院是全国范围内供本科生就读的最有地位的商学院；本杰明·富兰克林创建了宾夕法尼亚大学，也留下了很多名言，如“借钱味难尝，使人心悲伤”、“时间就是金钱”、“省一分钱即挣一分钱”等。

实际上，宾夕法尼亚大学和沃伦非常合拍——当其他孩子玩的时候，精力过人的沃伦像个装卸工一样地四处忙碌挣钱，但是沃伦自己并没有把这事看得太过重要。

“关键是什么？”他问自己。“我知道我想要干什么。我已经挣了足够的钱生活。大学只会拖我的后腿。”但是他从来不会拒绝他父亲认为重要的事，因此，他勉强同意了进入学院学习。

考虑到儿子尚不够成熟，父母安排在奥马哈的朋友的儿子恰克·皮特森当他的室友。皮特森比沃伦大5岁，在军队服役18个月，刚刚退役回来。恰克相貌英俊，是个纨绔子弟，每晚会和不同的女孩约会、喝酒。皮特森一家天真地认为沃伦也许能让他定定性，而沃伦的父母则觉得年长的恰克也许有助于沃伦适应大学生活。

1947年秋，巴菲特全家坐上车送沃伦去费城。他们把沃伦和他的浣熊毛皮大衣都放进一个小小的宿舍套间。恰克已经搬了进去，不过，不在宿舍，又在外面的某个地方约会。巴菲特一家驾车回到华盛顿，将沃伦留在了校园，这个地方到处都是恰克这样的年轻人。“二战”的老兵成群结队地走过学校的绿地，宾夕法尼亚大学校园的中心生活区夸德（Quad）全是这帮老兵。他们多年形成的世故和老道扩大了沃伦与同学之间的差距和差异——在搬到华盛顿时，沃伦也曾有这种感受。有组织性的校园忙碌而又很社会化，在这样的校园里，在一群性格坚毅、穿着运动外套和锃亮鞋子的人中，穿着松垮T恤和破旧网球鞋的沃伦很显眼。宾夕法尼亚大学的橄榄球运动非常盛行，秋季的校园社交生活都是兄弟会组织的橄榄球比赛。沃伦虽然也喜欢运动，但是在运动的社交需求超过了他对运动的需求。他习惯了把大量时间用来琢磨想法、计算资金、整理他的收藏，以及在自己房间里演奏音乐。

在宾夕法尼亚大学，1951届的1600名学生四处交友调情、搂着脖子亲吻、玩摇滚乐、喝酒、玩橄榄球，沃伦的独居寡处相形见绌。他就像蜂巢里的一只蝴蝶。对于飞入群中的蝴蝶，蜜蜂出现强烈反应是预料之中的事。恰克保持着士兵式的整洁和永远锃亮的皮鞋。当他第一次遇到他的新室友，沃伦的邋遢令他感到震惊。他很快发现，沃伦完全不知道怎么独立生活。

在他们合住后的第一个晚上，恰克因参加社交活动而照例回校很晚。第二天早上，恰克醒来发现整个浴室一团糟，而他的室友显然已经急匆匆地去上早课

了。当他晚上看到沃伦时，恰克说：“洗完以后请把浴室打扫干净，好吗？”“好的。”沃伦说。恰克接着数落：“我早上进来的时候发现你把剃刀丢在水槽里，把肥皂弄得到处都是，毛巾扔在地上，简直比地狱还糟糕。我喜欢干净。”沃伦只好不停道歉。第二天早上恰克起床的时候，沃伦的毛巾还是在浴室的地上，洗脸盆里都是细小的胡须，居然还有一个湿的电动剃须刀。晚上恰克看见沃伦时对他说道：“沃伦，你自己看看。用完剃刀要拔掉插头，否则别人可能会因此而触电。我不想每天早上来帮你收拾。你的不拘小节会把我逼疯的。”“好的，好的，没问题。”沃伦答道。可是，一切还是维持原样，剃刀还是在水槽里。

恰克意识到，他说的话沃伦根本就没有听进去。恰克很生气，他决定采取行动。他把剃刀的插头拔了，然后扔进已经放满水的水槽里。第二天，沃伦买了一个新的剃刀，把它插进插头，浴室照旧是一片凌乱。

在宾夕法尼亚时，他和哈里·贝沙成了朋友。“他们两个学习都很勤奋，但是，巴沙不会没有注意到在学习中他要比巴菲特用功得多。”与此同时，巴菲特还和贝沙的室友，一个来自布鲁克林区的学生成了朋友，他很快就认定巴菲特是个“天才”。

“我没有觉得我学到了那么多的知识。”当他谈到在宾夕法尼亚大学学习的那段经历时，他这样说。后来，在宾夕法尼亚大学，巴菲特觉得教授们的空头理论不过瘾，两年后便不辞而别。

【巴菲特启示录】

大学一年级时，巴菲特加入了“阿尔法西格马联谊会的兄弟会”。1947—1949年，他住在宾夕法尼亚，在他大学三年级时转到了内布拉斯加大学——林肯商业管理学院，并于1950年在此获取了他的理学学士学位。他非常轻松地读完了这两所大学，并且在短短3年的时间内拿到了学位。即使在他撰写毕业论文时，他依旧打桥牌，所学课程得A。巴菲特仍能挤出时间找一些赚钱的机会。

人生转折点：被哈佛拒绝

巴菲特对于正规的教育并不是非常热衷，但他非常热衷于学习，他的老师本杰明·格雷厄姆一直教他投资。他7岁的时候，问他的父母，能不能给他一个关于债券投资和债券方面的投资，这是他对投资方面的启蒙，所以，他是一个神

童，而不是一个普通小孩。7岁的时候他已经看股市方面的书、一些金融人士的自传、金融板块的报纸，也关注产业报道。他希望能将这些业务完全掌握，等到他到宾夕法尼亚州念大学的时候，他觉得很枯燥，所以，最后转学到纳布拉加斯大学，之后他申请哈佛商学院，因为哈佛商学院在美国是最富声誉的学院，他认为在哈佛商学院可以认识很多以后有头有脸的商业人士。当时，他想认识评论人。

1950年夏天，19岁的巴菲特用1年的时间完成了14门课程的学习，从内布拉斯加大学毕业，然后向哈佛商学院提出申请。他经常去奥马哈公共图书馆借阅有关商业方面的图书，并掌握了一切能查找到的有关会计学和保险业的知识。

他乘火车前往芝加哥，在那儿一个毕业于哈佛大学的男士接见了。多年以后，巴菲特告诉卡罗尔·卢米斯说，当时哈佛代表对他的印象是：“19岁，由于身材消瘦，看起来像只有16岁的样子，相当于一个12岁少年的体重。”

当两个人的会面结束后，他进入哈佛大学的梦想也随之破灭了。哈佛大学招生办公室绝无失误的工作神话，从此也就告一段落了。

“在芝加哥双方的会面大约持续了10分钟，然后又把我打入失望的深渊。”巴菲特说。哈佛大学的人说他的年龄太小，还不能进入哈佛学习，让他过一两年之后再报考。

被拒的滋味实在是难受。这个拒绝，巴菲特认为是他人生当中非常重要的转折点。如果他真的是念了哈佛商学院的话，就会发现哈佛商学院并没有给他所想要的东西。当他申请了哈佛商学院失败之后，就转去申请哥伦比亚商学院。他在哥伦比亚看到一本书，讲价值投资，看了那本书之后他有重大的启蒙，那本价值投资的书像一道闪电一样使他突然大彻大悟。

巴菲特在给他的朋友杰尔·奥瑞斯的信中写道：“哈佛那些家伙太自命不凡了，他们认为，我只有19岁，太年轻了，不能被录取，并建议我再等一两年。所以，我现在面临着一个严酷的事实，因为我已在此吃住有四个星期了。我父亲希望我能到某个研究生院继续学习。但是，我却很不喜欢这个主意。”

两个星期之后，巴菲特再次写信来说：“说实在话，当我收到哈佛大学的来信时，我有点被打垮了。此后不久，我又等待着哥伦比亚大学的空白申请书。他们大学有个非常好的经济系。至少他们有几个教授普通股票估价课程的大人物，像格雷厄姆和多德。”

【巴菲特启示录】

被哈佛大学拒之门外给巴菲特带来了很大的痛苦，但后来的事实证明，这对

他来讲也未尝不是一件好事，因为他很快就意识到，教授商业课的权威教授在哥伦比亚大学。巴菲特向哥伦比亚商学院提出申请，并且很快就收到了接受他入学的通知。

从哈佛大学到哥伦比亚大学，巴菲特取消了自己的原决定。如果不是这次哈佛取消，巴菲特日后也许只是美国一土财主。他的这段经历也在启示我们，在世人眼中最好的东西不一定是适合自己的，找到你最需要的才是正确的选择。

哥伦比亚商学院出类拔萃的学生

巴菲特是哥伦比亚商学院有史以来成绩最好的学生，他在1951年获得经济学硕士学位，格雷厄姆在教他的时候就认为，年轻的巴菲特将来会成为杰出的金融家。

吉姆·罗杰斯说格雷厄姆的课巴菲特的成绩是A+，当时吉姆·罗杰斯在哥伦比亚大学教授财政学，约翰·伯顿是哥伦比亚大学商学院的前任院长。确实，巴菲特的成绩只有格雷厄姆这一科得了个A+，但是，这一成绩并未记录下来。

罗杰斯出生于阿拉巴马州的德蒙珀力斯，曾就读于耶鲁大学和牛津大学，在20世纪70年代冲击了华尔街的经济，与著名的投资者乔治·索罗斯建立了联系。他们的昆腾基金会运行得如此良好，以至于有报道说拥有1400万美元资金的罗杰斯在37岁时就离开了他任教的学校。

巴菲特在给哥伦比亚商学院教务长博顿的一封信写道：

“很感谢你邀请我参加年度晚宴，但是我不能前往，我一向是在五月到纽约待较长的时间，但即使在纽约，多半不参加正式晚宴，因为我觉得和三五好友共进午餐或晚餐，更能了解他们。我很喜欢看哥伦比亚的商学院的年报近况，事实上，我已经想不起来多久没参加过正式的晚宴了，据我所知，罗杰斯仍然是全国教授金融课程的第一把交椅。”

博顿表示巴菲特的数学很强，而了解经济价值的能力则是他的天赋，格雷厄姆本人也是拿哥伦比亚大学奖学金，1914年他以第二名的成绩毕业，是个多方面的天才，擅长多项学科，而巴菲特则是格雷厄姆最得意的门生。

伯克希尔的副董事长查尔斯·芒格也认识格雷厄姆，他说巴菲特有一位教授兼精神导师格雷厄姆，他对格雷厄姆极为敬重，格雷厄姆在学术上成就非凡，当年他从哥伦比亚大学取得硕士学位时，总共有三个科系请他继续攻读博士学位，而且请他立刻在系里授课，作为博士课程的一部分，这三个系分别为英文系、希

腊文与古典拉丁文系以及数学系。

1960年巴菲特的经纪人鲁昂毕业于哈佛商学院，对哥伦比亚商学院的格雷厄姆与陶德的学说深感兴趣，于是修了格雷厄姆的一门课，因而在1951年与巴菲特成了同学。鲁昂目前主持鲁昂投资管理公司，经营红杉基金，是伯克希尔、联邦房屋抵押贷款公司 Freddie Mac 与富国银行的大股东，同时也是《华盛顿邮报》的董事，在伯克希尔尚未完全拥有盖可保险之前，也是该公司的董事。鲁昂曾经开玩笑说，他和巴菲特唯一的差距是，数十亿美元的财富和智商一百，他表示在课堂上，格雷厄姆与巴菲特之间存在着一股智性的电流，其他人则成了痴迷的观众，智能的火花飞扬跳跃，鲁昂回忆道，那时候你就看得出来，巴菲特是个与众不同的人物。

“你可以看到电流交汇时飞溅的火花，”鲁昂回忆说，“那时你就可以断定巴菲特绝非池中物，他是一位很不寻常的人物。”早在20世纪60年代，鲁昂是巴菲特的股票经纪人。

在哥伦比亚大学读书时，巴菲特遇见了一位来自内布拉斯加州的朋友，那就是比尔·柯瑞斯泰森。当巴菲特发现他们两个在约会同一位女孩时，他告诉柯瑞斯泰森说，他退出以成人之美。从内布拉斯加州弗里蒙特市的米德兰大学退休的历史学教授柯瑞斯泰森笑着说：“那位女孩曾告诉我说，有一天，巴菲特会成为一位百万富翁的。”他说，那位女孩后来和别人结婚了，目前住在科罗拉多州，多年来他一直同她开玩笑说，当时为什么不嫁给巴菲特呢？

从哥伦比亚大学毕业后，巴菲特主动要求无偿为格雷厄姆的投资公司格雷厄姆—纽曼公司工作。“但是本，”巴菲特开玩笑说，“非常珍视他惯常的价格计算方式。他谢绝了我的要求。”遭到拒绝后，20岁的巴菲特带着自己的硕士学位回到了奥马哈。在1951—1954年，巴菲特作为一名投资推销员，在他父亲的经纪公司—巴菲特—福尔克公司工作。

他感到他的公开演说能力是不够的，所以，在他21岁时交了100美元，选修了戴尔·卡耐基的一门课程。那段时间，他还在奥马哈大学成人教育部教授投资课。一次，他去上课时发现教室里只有4个学生；那天他没有给学生上课，并说，他很抱歉学生们没有足够的兴趣上完这门课。后来，他的课有了些进展。《奥马哈世界先驱者报》的杜尔写道。一个选修这门课的学生回忆说，班上学生的平均年龄为40多岁，当他们第一次看到年轻的巴菲特时，都在低声暗笑。巴菲特告诉杜尔说：“当时，我比现在还瘦，看起来就像是一个喜欢打篮球的高中学生。”

巴菲特开始讲课的时候，下面吃吃的笑声停了下来。“两分钟之后，他就控

制了整个课堂。”他原来的一位学生说。

卡罗尔·盎格鲁医生是一位年轻的儿科医师，她曾是巴菲特的一名学生。她说：“沃伦教我们用计算尺计算钱是如何增长的。他使我们从内心彻底相信了复利所创造的奇迹。”她和也是医生的丈夫威廉邀请其他 11 位医生和巴菲特一起共进晚餐。

巴菲特记得，在晚餐结束时，卡罗尔·盎格鲁从座位上站起来声明说：“我投资了 1 万美元，所有在座的人也应这么做。”

今天，卡罗尔·盎格鲁医生是内布拉斯加州大学医学中心的临床毒理学的主任，毫无疑问，她现在不需要再为钱而工作了。

巴菲特的学习成绩在哥伦比亚商学院是出类拔萃的，他于 1951 年 6 月在哥伦比亚商学院获得了他的经济学硕士学位。

【巴菲特启示录】

曾有人问巴菲特这一生最成功的投资是什么，巴菲特说把自己的时间投资在哥伦比亚商学院。的确，如果没有当初的这一选择，世界便少了一位成功的投资者。在这里，巴菲特遇见了改变他一生的导师格雷厄姆，而他在哥伦比亚商学院出色的学习成绩，也意味着他一生的成就都将在哥伦比亚大学绽放。

做你所喜欢的，成功就会随之而来

巴菲特出生在奥马哈这座古老城市一个简陋的医院里。那时候，他的祖父是这个城市里一位不起眼的小商品经营者，巴菲特的父亲是一名普通的银行职员，他的母亲则是一个有点个性的家庭妇女。可以看出，巴菲特的家庭是极为平常的，谈不上富贵，甚至他的少年时代家境还是极为困难的。在很小的时候，并没有人给他灌输怎样的赚钱方式，一切的赚钱方式都是他天生的爱好所带来的。

就连他的父母都不知道是从什么时候起，自己的孩子竟然莫名其妙地做起了“买卖”来。那时候对于孩子的行为，巴菲特的父母既没有阻止也没有支持，毕竟他还是太小了。

后来，巴菲特的母亲告诉大家说，小巴菲特在 6 岁的时候就有具体的经营意识和经营行为了。那一年，他们全家一起到奥克波基湖去旅游，租住在一个很热闹的小街上。有一天家人发现，小巴菲特身边突然多了个绿色的挂包，原来里面

装着6瓶可口可乐。这些可乐有的是爸爸买给他的，有的是游客送他的。但是，小巴菲特并没有喝掉，而是积攒了起来。在中午阳光最炙热的时候，小巴菲特就背上他的挂包，到沙滩上向小朋友们兜售那些可乐了。而且，他很快把6瓶可乐卖完了。巴菲特向母亲说，有2瓶可乐还是他在商店里买的。商店里卖的是20美分，他在沙滩上卖的是25美分。因为他提供的便利直接，选择的地方好，消费的孩子更需要，所以出手就快。

父亲当面称赞小巴菲特道：所有的孩子都是贪嘴的，没想到咱家出了个贪钱的。的确不错，对巴菲特来说，对金钱的喜爱早已经超越对物质的享受了。

不久，家人们就知道，巴菲特的这次行动不是偶然的。即使之后回到了奥马哈，小巴菲特也没有停止他的经营活动。巴菲特的姐姐一直都在关注着这个不本分的弟弟，发现弟弟的这种行为在懂事之后几乎没有停止过。他常常利用自己的零花钱，不停地进行“倒腾”。就是不断去寻找商店里低价的食品，然后购买出来再出售给其他的小朋友们，赚取中间的差额价。

有一次，姑姑送了一个钱包给巴菲特。这让他兴奋不已，每天他都把钱包带在身上。父亲看见这种情形就要给他的小钱包里装几个硬币，可是巴菲特却强烈反对，他向父亲郑重其事地表示自己是有办法往钱包里装钱的。不久，巴菲特竟然把母亲的一盒糖果拿到家门口，并摆了一个像模像样的“小摊子”，在那里向路人兜售。母亲知道后，对他说：“你怎么不经过我同意就卖我的糖果呢？”

巴菲特不慌不忙地回应母亲说：“我是暂时借用你的糖果啊，我会很快补上一盒新的糖果给你的。”

但是，由于路人对他的不信任，这次巴菲特没有什么成果，可是这也没有影响他之后在钱包里塞满了钱。

为什么小小的巴菲特如此着迷金钱呢？姐姐多丽丝回忆起童年的经历时说，她小时候家中很是艰难，有一次碰上一场自然灾害，在闷热的屋子里不能出去，炎热的夏天他们姐弟经常饿着肚子，每天就等待着卖冰的人给他们几块可以降温的冰块。到了冬天，他们没有棉袄，就加穿一件件的单衣来御寒。她认为，可能童年的经历对弟弟有很大的影响。

“我总是发现，弟弟经常把自己的零花钱倒来倒去，不断把整的化成零的。就是把钱弄得越多他越高兴。”爱丽丝笑着说。

巴菲特之后很少提及这些，但他喜欢提到他从小就喜欢数字这件事。这是他就最早表现出来的爱好，这个爱好的确帮助他成就了事业。应该说，之后他伟大的事业都是与这个爱好有着密切的关联。

拉塞尔是巴菲特儿时的朋友。那时候，巴菲特在他家一待就是一个下午，他

们所做的事情对于其他小朋友来说是非常枯燥的游戏。就是他们在家中的走廊上一起观察街上来来往往的车辆，当然要记下每辆车的车牌号码。晚上他们就在《奥马哈世界先驱报》上寻找数字出现的次数。另外，他们之间还要比赛，一方说出一个城市的名字，另一方要迅速地说出该城市的人口数量。那时候，不管拉塞尔读得多快，巴菲特都能快速回答出准确的答案。尤其是一些体育比赛的得分，他更是过目不忘。

拉塞尔非常肯定一点，巴菲特在小时候就对数学有着浓厚的兴趣，之后他不断提高计算的能力，为以后的投资打下了良好的基础。

少年巴菲特，为了赚取更多的钱，还经常到高尔夫球场去捡拾旧球。他的邻居们说，小时候巴菲特经常弄来一些旧的高尔夫球让他们卖，然后他在中间提成。他甚至还到赛马场去拾捡那些别人无意中扔掉的奖券，到街上收集那些遗弃的酒瓶盖，然后到废品站去出售。总之，这时候他就对赚钱无限钟情了。

自从巴菲特在爸爸单位看到股票交易的那个场景起，他就几乎狂热地爱上了股票。在 10 岁的时候，爸爸带他到纽约旅游。他不选择看橄榄球比赛，也不选择看画展，而是要去参观华尔街，去世界的金融中心——华尔街以及股票交易所。

在那里，巴菲特见到了股票交易市场里激烈的场面——熙熙攘攘的人们手里高举的报价单，各种各样的数据，还有各种不同的尖叫声……这些都让巴菲特幼小的心灵产生剧烈的震荡，他是多么愿意与这些紧紧地联系在一起啊。大概就是从那时起，巴菲特就树立了进军投资市场的理念。

此时的麦克真切地感觉到，巴菲特童年时候的喜好与之后的事业结合得如此紧密。这正像巴菲特对他所说的那样，只有做自己最喜爱的事情，才可能做得最好、最出色。

在巴菲特 11 岁的时候，除了在附近的哈里斯证券交易所帮助做股票浮动的标记外，他还开始了真正的投资实践。巴菲特鼓动姐姐爱丽丝与他一起购买了 3 股“城市服务”优先股，每股价格是 38.5 美元，这几乎花费了他全部的积蓄。

这只股票在购买不久后价格下跌到 9 美元。又过了一阵子，上升到 11 美元。巴菲特看到这个捉摸不定的情况，为了保住自己的资本，从而提前出售，从中赚了 5 美元的利润。就在巴菲特出售这只股票后，很快股票又上涨了，最后的价格竟然涨到每股 202 美元。

这次经历让巴菲特感触颇深，并开始对投资有了深刻体会。他更加兴奋地感受到了投资的乐趣，他喜欢金钱被无限地膨胀和扩大。

在上小学的时候，每当巴菲特到亲友家做客，在吃饭的间隙，他也会在书架

上寻找有关股票投资的书籍来看。

巴菲特在个人成长的过程中，始终坚持把个人爱好和未来事业紧密结合。由于华盛顿的股票交易所没有奥马哈的让他感兴趣，所以在全家搬到华盛顿之后，他还是千方百计地利用祖父的同情心给父母施加压力，并成功返回到奥马哈读书。

中学时期，巴菲特当上报童，为两家报纸的订户送报，这是他喜欢的工作，甚至此后一生他都喜欢关注媒体。这为他日后投资《华盛顿邮报》、美国广播公司等多家传媒机构作了很好的铺垫，这也是他一直贯彻的“生意做熟不做生”的观点。

巴菲特在午餐上还高兴地回忆起他的青少年时代。他向麦克介绍说，正因为自己坚持从小的爱好，才有了今天的事业。他后来在选择大学和专业的时候与父母分歧很大，父亲甚至希望他毕业后成为一名神职人员。可是，他只喜欢投资，喜欢金钱。而且，他一直为自己的选择作最大努力，直到按照自己的意愿来安排。他当时告诉爸爸，不按照自己的愿望选择学校，那还不如不上。他甚至想不上大学，直接进入投资市场，因为那时候他已经有了足够的投资本钱。但是，他的弃学想法没有得到父母的同意，家人认为必须让他继续上学，才会增长更多知识。不过，他一边上学还一边进行实际的投资，一直做着自己最喜欢的事情。

巴菲特说：“只有你喜欢一件事情，才可能创造性地把它做好。其中的主动性、超思维的开拓性会不知不觉地发挥出来。而对于不是自己的所爱，你难以做到更深入地探求和思考，也就得不到理想的收获。”

将爱好与事业有机地结合，能够超常地跨越到人生新的高度，开创出一个新的世界，这是巴菲特所带给我们的。

【巴菲特启示录】

巴菲特说，在投资方面他能取得成功，是因为那是他最喜欢做的事。在巴菲特的投资过程中，可以清晰地看到一点，那就是一直以来，他的投资都是发自内心的行动，没有半点勉强。他从小就热爱这项活动，做自己喜欢的事情，并且努力去做好。这成为他的一个良好的习惯。对此，巴菲特给出了这样的忠告：“只要某个领域令你着迷，你就能取得成功。别让其他的人告诉你该做什么，你应该寻找自己的道路。”

不要把自己吊死在工资条上

美国布隆伯格公司 2002 年公布的一项报告显示：当年个人资产已经达到 305 亿美元的巴菲特仍在拿着低廉的工资——每年 33 万美元，相当于一名硅谷的软件工程师。在提薪之前，他的工资长时间保持在每年 10 万美元的水平上。

在大家惊呼巴菲特如此“廉价”的时候，巴菲特只说了一句话：不要为钱工作！

巴菲特从小就有致富的梦想。可是当被问及为什么那么想要变为富人时，年仅 12 岁的小巴菲特回答到：“我并不是想要很多钱，我只是觉得让钱慢慢增多会是十分有趣的事情。”刚从哥伦比亚商学院毕业的时候，他甚至要求过无薪到格雷厄姆—纽曼公司任职。老师最后给他提供了工作机会时，巴菲特连工资都没有问便坐上了下一班飞机。

巴菲特这种“不问薪酬”的工作态度体现了一种经营的理念。在我们的工作中，大多数人将自己的工作看成是一种交易：我为老板打工，老板给我工资。但是在巴菲特眼中，工作是一份事业，是应该用来经营的。这种理念一方面可以让其工作时更为用心，也更开心。巴菲特自己就经常在家里熬夜分析财务报表，但他并不觉得辛苦。另一方面，他也不会为工作所累，在他觉得事业不如意的时候，他可以轻易退出或者转行。1969 年，当华尔街和美国股民陷入对股票狂热的渴求，争抢得不可开交时，巴菲特并没参加抢购，他卖出股票、解散公司，置身于股市之外，这让他避免了接下来的市场崩溃。

巴菲特在不同的场合，多次提到自己的这一观点：我是一个现实主义者，总是清楚自己想要做什么。但有时我也会胡思乱想，会想：也许成为一名职业棒球联赛的主力运动员也很不错。这时，就是现实主义要发挥作用的时候了。从我的工作来看，我无疑是世界上最幸运的家伙。因为没有人能让我做我不相信的事情或者是我认为愚蠢的事情。

我并不喜欢钱，我享受的是赚钱的过程和审视财富增长带来的乐趣，我不会用我现在的工作去交换包括仕途在内的任何工作，我用一幅空白的画布和许多颜料开始描绘我心中的蓝图。如今伯克希尔已经有了更多的钱，规模变得更大。但我却认为 10 年或 20 年前，当它规模还比较小时，我拥有更多的乐趣。

尽管我已经学会承受结果，但我仍享受过程甚于结果。我每天踩着舞步去工作，我享受工作的过程。每天早晨去办公室时，感觉就像去西斯廷教堂写生时一

样的心情愉悦。

我猜泰德·威廉姆斯作为职业棒球联赛中薪水最高的球员，如果打击率只有0.220，他会觉得很沮丧。如果他是职业棒球联赛中薪水最低的球员，打击率却高达0.400，那么他会很满意自己的成绩。这也是我自己对于工作的感受，金钱只是当我把自己的工作做好时获得的副产品。

巴菲特刚走出校门的时候，父亲和他的老师格雷厄姆都劝说他离开股市，找一份安定并且高薪的工作把自己安顿下来。可是巴菲特却不愿意当一个安安分分的中产阶级。他心里一直渴望追随老师的步伐，渴望能够在股市叱咤风云。

以巴菲特的学识和能力，完全可以找到一份高薪并且稳定的工作，这对于巴菲特而言是一只可以随时握在掌心的小鸟。股市则是一个充满成千上万只鸟儿的森林，巴菲特很可能需要在黑暗中来捕捉这些鸟儿。巴菲特为什么作出这样的选择？而且，他甚至愿意自己出钱租那张捕鸟之网，他提出无薪为格雷厄姆的公司工作。

对于巴菲特而言，赚取钱财是自我实现，证明自己实力的好办法。鸟痴选择“捕鸟之网”，放弃唾手可得的鸟儿，那是因为他想要更多的鸟儿。巴菲特放弃大公司的高薪，正是因为他知道从格雷厄姆处学到纵横股市的能力，他就能得到更多的财富。而且，在格雷厄姆手下工作，他是在为自己敬重的人工作。这种心态下会更好地区领会格雷厄姆的精神，更容易成功。

这种“不羁小钱求大富”的想法也可以在巴菲特后来的名言中看出些许痕迹。他对自己有一句很精辟的解说：在别人贪婪的时候恐惧，在别人恐惧的时候贪婪。当大多数人都在害怕失去手中的那只鸟（现在的工作）时，巴菲特却十分贪婪，不愿意被小小的财富牵绊住，他觊觎的是林中的一百只鸟（百万富翁的愿望）。

我们都有野心，也想得到林中的一群鸟儿。但是真正让我们选择“放弃手中的鸟，拿起网捕捉林中的鸟群”时，我们却开始迟疑：为什么要放弃到嘴的肥肉？林中的鸟能不能捕到？即使可以捕捉到林中的鸟，是不是会很辛苦？有时候我们也不愿意降格，好不容易在好的公司找到一份安定的工作，我为什么要去当销售员呢？所以，很多人选择“宁为牛后（屁股）”，也“不为鸡首”。

我们大部分的人都有野心，又都不愿意放弃手中的鸟，所以我们大部分人都是不成功的。如果我们愿意放弃手中的鸟去捕捉林中的鸟群，并得到了一百只鸟，这是最成功的。而如果我们能够安心地拥有手中的鸟并细心照料它，即使我们不能捕到一百只鸟，但我得到了一只大鸟，这是第二成功的。最差的就是那种既不愿意放弃手中的鸟，又没有勇气去捕鸟的人。这些人在两者之间摇摆，消耗

了大量的精力，手中的鸟儿也日见消瘦：工作没心情，加薪机会忽略不计，升职遥遥无期……

巴菲特的成功有三个要点：不要为了芝麻而忘了西瓜；不管拿到芝麻还是西瓜，都比拿着芝麻想西瓜要好；为自己尊重的人工作，即使他不能给你芝麻，他也会给你西瓜籽的。

【巴菲特启示录】

工作是一份事业，是应该用来经营的，而我们过于专注于工资条，结果把自己吊死在工资条上。我们工作不开心，不如意，我们更不敢退出或者更换工作，因为这样，我们的收支会在瞬间失去平衡。

我们不仅自己给自己判了有期徒刑，更自己延长了我们的“刑期”。我们的欲望很多，可是实现的很少。要给我们自己“减刑”，或者降低我们的欲望，或者改变我们的心境。还有更聪明的做法就是经营，经营我们自己的收支情况，降低我们对工作收入的依赖，或者热爱我们的工作，将其当成一份事业来经营。

以自己喜欢的方式生活

你会认为你拥有的财富就可以代表你自己的价值吗？当你看到邻居买了一辆好车时你是不是有些嫉妒？在大部分情况下，我们对上面两个问题的回答都是肯定的。

可是，你知道吗——这个世界上最富有的人甚至都没为自己买一部手机，这个被称为奥马哈先知的人办公室极其简陋，办公桌上甚至都没有一台计算机。这就是大名鼎鼎的沃伦·巴菲特。

巴菲特因为他的投资而出名，他智慧超人，但据他自己说，他的智慧和财富来自于他简单且快乐的思考和生活方式。

巴菲特说：“吸引我从事工作的原因之一是，它可以让你过你自己想过的生活。我无法忍受一生之中有什么东西是我想要却无法拥有的。”

当你在开创你的人生事业，感受到它带给你的生机和活力时，你就会重新认出什么是你真正愿意做的。你的工作会让你更充分地表达你是谁，它会帮助你成长和发展。此时的你会觉得生活有了更大的意义，会在自己生活的每一个方面都感觉更快乐。

巴菲特在一次演讲时，有个学生问了这样一个问题：“你怎么定义幸福？你生活中的什么事物使你感觉最幸福？当你做了一笔成功的投资，你会允许自己兴高采烈地享受成功吗？从另一面讲，如果一笔投资失败了，你会不会感觉到同样的失望？或者说，你尝试尽可能地把感情排除出你的工作？”

巴菲特是这样回答的：“我享受我做的事情，我每天都跳着踢踏舞去工作。我和我喜欢的人一起工作，做我喜欢的事情。我唯一希望尽可能避免的事情是解雇员工。我把我的时间用来思考未来，而不是过去……你们所有人都一样，我们都很成功、聪明，受过教育。专注于那些你没有的东西是一个可怕的错误，在我们人人拥有的天赋之下，如果你仍然不快乐，那是你自己的错误。”

做你喜爱的事，金钱就会来临。从中我们可以发现，要开创真正适合自己做的事业，我们不必完全改变自己的生活，可以逐步开创我们真正要做的事业，每次迈出一小步。

人们总是在挣扎，并且说服自己要加油，因为他们有压力；当我们在工作和生活之间寻求平衡时，我们就是在从个人利益的角度去调整我们的热情，这是一种挣扎，在消耗着我们的快乐，在降低着我们的产出。为了赚钱努力工作的观念使我们陷入恶性循环。当巴菲特买下第一家酒店时，他就开始尝试不要为赚钱而工作。他说，当我没有拿出自己全部的才能、热情和努力去帮助别人时，我总会感觉到压力和不安。

每一个人都是独特的，都会为这个世界作出有意义的贡献，而当一个人在做他喜爱的事时，金钱和丰裕就自然而然地流向他。

【巴菲特启示录】

巴菲特不爱抛头露面，不喜欢张扬个性，生活保持低调。他把他的生活准则描述为：“简单、传统和节俭。”而这正是他想要的生活。做自己喜欢的事情，以自己喜欢的方式生活和工作，正是巴菲特长久保持工作激情的重要原因之一。

低调做人，高调处事

在人的一生中，能够立自身根基的事不外乎两件：一件是做人，另一件是做事。的确，做人之难，难于从躁动的情绪和欲望中稳定心态；成事之难，难于从

纷乱的矛盾和利益的交织中理出头绪。而最能促进自己、发展自己和成就自己的人生之道便是：低调做人，高调做事。

做人和做事是人生中的大事，有人说最能促进自己、发展自己和成就自己的人生之道便是低调做人，高调做事。低调做人，你会一次比一次稳健；高调做事，你会一次比一次优秀。

高调做事是一种责任，一种气魄，一种精益求精的风格，一种执著追求的精神。所做的哪怕是细小的事、单调的事，也要代表自己的最高水平，展现自己的最好风格，并在做事中提高素质与能力。

如果有重要人物来奥巴马哈拜访巴菲特，那他会驾驶他那辆钢蓝色的林肯城市轿车跑上 1.5 英里，穿过市区，到机场亲自接机。人们对巴菲特这种真挚的姿态往往感到惊喜。

当客人离开的时候，巴菲特会在送他们回到机场之前，顺道带他们去麦当劳吃午餐，这可能又会令这些知名政客或大公司的 CEO 们大吃一惊。

第一次给巴菲特打电话的人会很震惊地听到一声亲切的“喂”。当他们发现巴菲特是自己接电话的时候，经常会对此大惑不解。

巴菲特把对人的真诚融于自己的生活和工作理念中，并且自己时时按此标准去做。这也是巴菲特为什么具有良好的人缘和赢得世人及合作伙伴乃至竞争对手的广泛尊重的原因所在。可以说，恃才傲物是做人的一大忌。当你取得成绩时，你要感谢他人、与人分享、为人谦卑，这正好让他人吃下了一颗定心丸。如果你习惯了恃才傲物，看不起别人，那么总有一天你会独吞苦果。

做事与做人，是硬币的两面。高调做事者，必须同时追求人际关系的和谐；低调做人者，也必须学会不避嫌怨，高调做事。每家企业都需要在业绩上出类拔萃的明星员工，但是它们绝不会喜欢以明星自居、摆明星谱的人。在老板的眼中，最重要的首先是团队整体的平衡，他不可能为了少数一两个人而伤害整个团队。

作为一个谦虚低调的人，都知道应该把聚光灯打到帮助自己的人身，而不是使自己引人注目。他清楚地知道，没有别人的支持，他将什么也不是。

但生活中就有一部分人，认为只有高调做人、大开大合，才能担当重任；而畏首畏尾、不敢得罪人就会沦于平庸、有负公司的厚望，因此，保持高调，认真做事就可以了，其他的可以不用太在乎。他们在工作和生活中总是显得趾高气扬，对人满不在乎，总是与人争执不休，因而失去了同事和上司的信任与好感，并且人际冲突不断，最终并没有对大家起到积极作用。

谦逊是金，一个人在内心充满了对自己的工作 and 团队的热爱，充满了对工作胜利的信心，在别人还在犹豫争吵的时候，他已经开始默不作声地思考着如何能

够最好地完成这件事情。

由此可见，谦逊是工作、生活成功的重要一环。只有谦逊才能够保持不骄不躁的心态，才能在面对工作中的小摩擦和小成就时保持平和的心态。谦逊是下一次成功的基础。

要想先做事，必须先做人。做好了人，才能做好事。做人要低调谦虚，做事要高调、要有信心，事情做好了，你的做人水平就又上了一个台阶。低调做人，高调做事，是一门精深的学问，也是一门高深的艺术，遵循此理能使我们获得一片广阔的天地，成就一份完美的事业，更重要的是我们能赢得一个蕴涵厚重、丰富充实的人生。古人云：“欲成事先成人。”这也是一生做人做事的准则。其中蕴涵的道理绝非三言两语就能说清的，它需要生活的积累，需要生活的历练。

【巴菲特启示录】

“你能脱颖而出，不是因为你的智商可以达到200，而是因为你的行为举止，你能带来什么，你的精力，你的承诺，你做事的质量，你的为人处世之道。”巴菲特常常说起这句话。

在日常交往中，很多人习惯了把自己置于高人一等的位置，似乎自己的谱摆得越高，就越有强势感和主动权。而在实际生活中，人们往往更喜欢与朴实和平易近人的交往。但是，当拥有了巨额财富后，要想随时保持平易近人，可能就不是一件很容易的事了。在这一点上，巴菲特不但做到了，而且时时贯彻于自己的整个工作中。巴菲特让人感觉，他不是伯克希尔·哈撒韦的主人，而是邻家一个和蔼可亲的老人。

第十四章 股神也是人，自由的人生靠自己打造

认识自己才能驾驭人生

生活在现实中的每个人，都不是十全十美的。一个人不但要了解自己的优点，更要知道自己的缺点。对于这个问题巴菲特用他最熟悉的投资进行了类比：“投资者需要在实践当中认清自己的不足，并积极改正这些不足。一个看得见自身缺陷的人才可能看得见市场的缺陷，同时利用市场的不足获取利润。也只有认识自己的愚蠢才能利用市场的愚蠢。”

巴菲特在投资通用再保险公司的经历中，有过多次自我批评和检讨。通过对自己深入地剖析，巴菲特充分看到自己的不足之处。

通用再保险公司的前身是挪威全球保险公司，随着在美国的业务不断扩大，最后在美国重新筹建。1945 年该公司与科隆保险公司合并，已几乎垄断了整个美国的再保险市场。加上之后对国家再保险公司的收购，更是巩固了其在业界的霸主地位。通用再保险公司的业务是针对全世界的，它通过一个庞大的、遍及世界的子公司来为客户提供保险精算、索赔、投保、财务管理和投资管理等服务，这使之逐渐成为世界上最有影响的再保险公司。

到了 20 世纪 90 年代，美国保险业的大环境很不理想。过于公开透明的费率导致了行业的竞争激烈，一些经营多年的公司也被排挤出局。全美 130 家再保险公司锐减为 28 家。

巴菲特认为这个时候是进军再保险领域的最佳时刻。他的目光依然是瞄准再保险行业内最著名的企业——通用再保险公司，这是他的经验——找最有实力和最具品牌效应的企业下手。

然而，这个时候的通用再保险公司却面临一场劫难。首先，其在美国国内的分支机构科隆人寿再保险公司参与了国内的一项雇员收入再保险项目，项目实施中又出现重大失误。另外，在海外市场上，悉尼发生了前所未有的冰雹灾害、欧洲地区出现暴风雨、土耳其发生地震……这一切都使通用再保险的经营状况深陷泥潭。

在这个特殊时刻，巴菲特坚持收购通用，其风险之大不可预测，巴菲特自己也充分考虑到其中的不利因素。事实证明，他所考虑的还远远不够周全。

巴菲特在1998年6月与通用再保险公司达成协议。由伯克希尔·哈撒韦公司收购通用，合同在当年的12月21日生效。但是没有想到，这个消息的公布，导致伯克希尔·哈撒韦公司的股票大幅下跌。连通用再保险公司的很多股东都不愿接受伯克希尔·哈撒韦的股票，一些基金组织甚至大量抛售通用再保险公司的股票。很多人抗议巴菲特的出风头行为，不满他搞个人崇拜。股评家们更是指出巴菲特高估了通用再保险公司的价值。

这些还不是最可怕的，可怕的事情在1999年逐渐暴露出来。原来，巴菲特认为只要能够把握住通用再保险公司以后几亿美元的赔偿金，就不会有大的问题，事实并不是这样。随着事态的发展，这个数字在不断扩大。伯克希尔·哈撒韦公司虽然按照合同预留了这笔资金，可是，已经不能够解决之后带来的复杂问题。这次收购行动，通用再保险公司不但没有起死回生，而且还牵连伯克希尔·哈撒韦公司的股票市值低于面值。

不过，事情还远远没有走到绝境。巴菲特分析了通用再保险公司的全面情况后，再次发挥了他投资的高超技巧和能力。他不但没有退步，反而加大了投资的力度，决定全盘整合通用再保险公司，这也是他投资历史上少有的大手笔。

巴菲特通过对市场的进一步分析，感到通用再保险公司虽然在国内的发展出现了停滞。但是，其业务在海外市场还是很有影响的，并且海外市场发展的空间还很大。同时，与其他再保险公司比较，通用依旧拥有着先天的优势，人们对再保险需求的潜力还在不断地增长。

因此，巴菲特没有犹豫，他将持有的伯克希尔·哈撒韦的A股股份全部出售，还以合适的价格出售了公司18%的股份。另外，他又抛售了可口可乐和吉列公司两家的部分股份。于是，一项高达220亿美元的交易震惊了市场。

这一切，只是在很短的时间内做成的。巴菲特调整公司资本的结构，目的在于迅速实现与通用再保险公司的强强联手。

也许市场的缺陷漏洞真让巴菲特捕捉到了。在收购通用再保险公司的第一年，情况发生了很大变化。通用在汽车、飞机等方面的保险业务量达到了60亿

美元。伯克希尔·哈撒韦公司之后逐渐取代通用的地位，成为新的保险帝国。2000年6月，通用与科隆再保险公司合并，成立了新的通用科隆再保险公司，归属于伯克希尔·哈撒韦的下属公司。

2000年年底，巴菲特在互联网上说：收购通用再保险公司之后，公司采用剥离措施，不但投资额度提高了2倍，而且避免了各种税收负担，每一种股票都相对为公司增加了投资。

也就是说，通过对通用再保险公司的收购与合并，不仅为伯克希尔·哈撒韦公司带来了240亿美元的追加投资，并使公司在全球金融场所占份额越来越多。巴菲特为此花费了很长时间和巨大精力，因而成果是可喜可见的。

巴菲特先是在自己身上认识到对投资市场欠缺周密考虑带来的影响，在检讨自身的同时，也利用市场的不足之处，化险为夷。实际上，他在反省自己的同时，也是在接近成功。

把一种教训转换成一种经验，使自己在投资市场中更加成熟自信。

【巴菲特启示录】

我们每个人都需要在实践当中认清自己的不足，并积极改正这些不足。一个看得见自身缺陷的人才可能看得见市场的缺陷，同时利用市场的不足获取利润。人生亦如此啊。

保持生命独一无二的个性

美国硬币之星公司的创始人默巴克曾说：“每个人在这个世界上都是独一无二的，也许你的出身很卑微，也许你在某个方面不如别人，但你要永远记住，没有任何人能够取代你独有的位置。只要坚守自我，自信昂扬地经营生活，你的人生就一定会如你所愿。”

的确，每个人都是这个世界上独一无二的个体，各有各的优点和缺点。如果所有人的优缺点都一样，那世界就没有了生机。所以，如果你有自己的特点，就不要随意为了谁改掉它。

没有个性，就不是真实的自己。狭隘的人总要扼杀别人的个性，软弱的人总要改变自己的个性，坚强的人才自然袒露真实的个性。

在现实生活中，一味地模仿之所以不可为，原因之一就是它抹杀了个性。同

为名山，华山险，泰山雄，黄山奇，峨眉秀。这就是不同的个性。

山如此，人亦然。而实际上，适当地改变自己的个性并不是为了赶时髦，而是为了自我完善。画家的个性挥洒在作品的线条里，诗人的个性倾注于作品的感情里，音乐家的个性融在作品旋律里……不过，有时大多数人欣赏的个性，却不被所有的人欣赏。

要知道，保持自身的个性和尊重别人的个性同样重要。不能保持自身的个性是一种“懦弱”，不能尊重别人的个性是一种“霸道”。

在现实世界里，一家企业、一个部门，都有它的文化。如果你不能融入这个文化，就不能为大家所接受，就必然会带来很多摩擦，遇到很大的阻力。但是，我们又都是独立的、完整的人，不应该成为别人的复制品。因此，保持自己的特色是非常必要的。巴菲特就是一个很有个性的人。

巴菲特 8 岁的时候开始到镇上所有的加油站，从冰柜下面搜集瓶盖，因为顾客在“砰”的一声打开汽水瓶后，瓶盖会落在冰柜下面。在巴菲特家的地下室，瓶盖越来越多：百事、麦根沙士、可口可乐和姜啤汽水。上面的免费信息到处都是，无人问津，没有人想要这些东西，但巴菲特却从中有所发现。每当晚饭后，他就开始分类、计数，数字告诉他哪种饮料更畅销。

巴菲特和拉塞尔会在家门前坐好几个小时，看着大街上的来往车辆，他们在笔记本上一栏一栏地记下穿梭车牌的号码。巴菲特喜欢计算车牌号上的数字和字母出现的频率——拉塞尔家房前的街道是唯一一条进出处于死胡同社区的道路，而道格拉斯县级银行就在这里。巴菲特让拉塞尔确信，如果某天银行被抢劫了，警察可以利用车牌号抓住抢匪，而他们是唯一握有证据的人。

正是巴菲特这种特立独行所锻炼出的数字分析能力，为他以后的成功奠定了基础。

同样，被视为最有希望接任巴菲特和芒格的人选卢·辛普森也是一位十分有个性的人。他是伯克希尔·哈撒韦公司旗下的政府雇员保险公司的首席执行官。

据悉，伯克希尔公司每笔在 7 亿美元以上的大额投资决策基本上由巴菲特本人拍板，而辛普森则可以在 7 亿美元内自由发挥。巴菲特最欣赏辛普森的三个方面是：机智、有个性、好脾气。巴菲特认为，有个性会让人更有自信，不容易被股市的变动所左右。

在辛普森自 1979 年加盟 GEICO，到 GEICO 1996 年被伯克希尔完全收购的 17 年间，辛普森投资组合的年均回报率达到了 24.7%，而同期的标准普尔指数年均增幅为 17.8%。

此时期，巴菲特连续 17 年跑赢大盘，辛普森则在 1987 年、1990 年和 1993

年三次大盘跌入低谷时没能跑赢大盘，但在每次股市见顶时，辛普森都能够取得高于大盘的收益，比巴菲特更突出。

巴菲特称：“时至今日，我想不出比他更合适的人选。过去几年，卢的投资业绩比我好得多，他抓住了我没能抓住的机会。我们通过 GEICO 的 24 亿美元投资获得了 7 亿美元的净值增长。我本人对卢的投资方式没有发言权，因为他有他的原则。”

【巴菲特启示录】

对我们每个人来说，不要因为自己与众不同而觉得惴惴不安，其实那恰恰就是你特别的地方。成长的过程要不断地学习并没有错，但并不意味着盲目地模仿。我们要懂得学习他人的长处，同时也要保持自己的个性，只要不是恶劣的习惯，就可以坚持下去，说不定在什么时候就会成为你成功的一个契机。

每个人都应有自己的业余爱好

巴菲特一度拒绝使用计算机和互联网，就连比尔·盖茨也说服不了他。然而，巴菲特却因为一件事让人在自己的房间里装了一台计算机。这件事的一个关键词是：桥牌。巴菲特经常开玩笑说：“如果一个监狱的房间里 有 3 个会打桥牌的人的话，我不介意去坐牢。”

巴菲特的爱好广泛，他可以连续几个小时谈论经济、政治、文学或公共关系方面的事情。投资对于巴菲特来说既是工作也是娱乐，他把找到合适的投资对象比做“捕获珍稀而敏捷的猎物”。

工作之余，朋友、家庭和桥牌丰富了他的业余生活。他在一些特定场合与家人、朋友聚会，比如参加为女儿举行的庆祝会，祝贺她因为重建玫瑰剧院所做的大量工作而获得奥马哈基督教女青年会颁发的奖章，以及参加比尔·盖茨在夏威夷拉奈岛举行的婚礼等。

每隔一年，他会组织巴菲特社团（Buffett Group）的成员聚会，这些人都是他的老友兼密友。尽管他在背部受伤后不再打壁球，但仍偶尔打打高尔夫球。在 1996 年的年会上，人们注意到巴菲特苗条了许多。对此，他解释说这都归功于自己开始在跑步机上锻炼身体。听众们还注意到他不再喝原味可乐或樱桃口味可乐，而改为喝减肥可乐。

除此之外，巴菲特的业余爱好还有很多，除了打网球、高尔夫球和手球式墙球外，还包括绘画，但是他特别喜爱的还是打桥牌。桥牌是巴菲特最痴迷的爱好。在专业教练的指导下，他的牌技已提升到一个新的水平。他对这项游戏如此痴迷，他说：不玩桥牌的年轻人犯了一个严重的错误。巴菲特谈到桥牌时说：“这是锻炼大脑的最好方式。因为每隔 10 分钟，你就要重新审视一下局势……在股票市场上的决策不是基于市场上的局势，而是基于你认为你合理的事情上……桥牌就好像是在权衡赢利或损失的比率。你每时每刻都在做着这种计算……”

巴菲特说：“打桥牌时，你打出的每一张牌，都希望能得到你对家的支持和响应。在生意上，你办事的方式是，最大限度地使你的部门经理和员工都能为公司竭尽全力地去工作。”

不论他是在工作还是在打桥牌，他都是全身心地投入。一次，奥马哈的南希·琳妮·雅各布问巴菲特，她是否能拍一张他打桥牌时的照片，并说希望这不会使他分心。巴菲特回答说：“这不会让我分心的，但是，我得装出这让我分心的样子。”

巴菲特还有一项爱好，就是演出，当然属于玩票性质。有一次在迪斯尼公司的年会上，巴菲特穿上米奇的服装欢迎来宾，当大家知道那个把自己打扮成米奇的人就是巴菲特时，都觉得很有意思。1988 年，巴菲特在美国广播公司推出的一出肥皂剧《爱》中曾扮演了一个没有一句台词的小角色——酒吧掌柜；1991 年又在该公司的另一个肥皂剧《都是我的孩子》中扮演一位金融家，这次演出时间比上次多了许多，但也只有 4 分钟。虽然两次演出的报酬加起来还不到 400 美元，但已经足够让他高兴一阵子了。

人要有业余爱好，一个没有业余爱好的人生是不完整的人生。业余爱好是一种快乐，一种享受。人生最大的快乐莫过于所欲称心。在这里，你不会感到世间难觅知音，这里全是你的同道中人，意气相投，共同分享当中的苦与乐，简直是难得的享受。置身你的业余爱好，你便拥有多姿多彩的生活，拥有知音朋友，拥有快乐。

【巴菲特启示录】

业余爱好是丰富生活乐趣的一道缤纷色彩。业余爱好可以锻炼自我、充实自我，是生活的一种调节剂。生活在这个色彩斑斓的世界里，任何人都不可能真正成为“归隐者”，对世事不闻不问。投身于一种业余爱好，如各种运动、写作、摄影、插花、设计、画画……都可以不同程度地提高自己的能力，启发思维，开

阔视野，增广见识，从而充实自己。若一个人对他的专业工作感到厌倦时，不妨改变一下，玩玩业余爱好，它可以调节你的情绪，重新“点燃”你的工作热情。还要指出的是，一个人有业余爱好，知识面就宽一些，这样心态就比较容易平衡。

充分相信自己的直觉和判断

巴菲特曾说，自己的直觉，是自己对即将购买的股票和企业的第一感觉，这种感觉是建立在对企业的充分了解之上的。但是，这种感觉很容易受到所谓的股市行情的干扰，特别是那些对股票投资不熟悉的投资者，往往容易受到这种干扰的影响，改变原本是正确的投资决定，使结果适得其反。所以，我对自己的直觉特别有信心，几乎所有的投资决定都是来自于自己的直觉。

巴菲特认为，一个人的直觉往往非常准确，对于股票投资者来说，这一点同样非常重要，至少从他自己身上就能对此加以证实。

有人曾经就直觉问题向他请教，他坦言道，他的投资决策中有相当一部分是凭直觉拍板的；只要直觉告诉他在这方面有投资价值，他就会大胆地去进行投资。

听起来这好像有些不可思议，因为在一般人眼里，凭直觉投资往往意味着草率、盲目，像巴菲特这样的投资大师也会这样“草率”、“盲目”吗？其实不然。因为直觉并不是幻觉，不是空穴来风，尤其是建立在理性思维基础上的直觉，就更是如此。

就巴菲特而言，他对这只股票越了解、越掌握情况，由此而得到的直觉就越符合客观实际和未来趋势，这点非常符合价值投资的法则。

在 2005 年，由于公司事件，伯克希尔的投资组合发生了两个变化：宝洁收购了吉列，美国运通将阿默普莱斯金融（Ameriprise Financial）进行分拆上市。另外，伯克希尔还大幅增持了富国银行的股票，与此同时在安海斯·布希和沃尔玛公司股票上建仓。在巴菲特 5 年都不出手的情况下，自从 2000 年美国网络科技股泡沫破灭后，“股神”巴菲特又开始行动了。

在 1999 年的时候，伯克希尔的收益率仅有 0.5%，相比之下当年美国股市却大涨了 21%，以当时的情况来看，巴菲特严重落后于市场 20.5%，业绩在他的投资历史中表现最差。但是到了 2000 年美国股市已经大跌 9.1%，那时再看看，巴菲特的赢利达到了 6.5%，同期超过指数 15.6%。2002 年道琼斯 500 指数大跌 22%，巴菲特的赢利确定达到了 10%，超越指数 32%，人们开始继续欢呼“股神”的名字，继续对巴菲特顶礼膜拜。

也就是说，当巴菲特凭直觉感到这家企业的经营状况令人满意，认为这家企业的股票值得投资时，他才不去关心目前的股市行情和所谓点位高低呢！因为这家企业的内在价值通过直觉告诉他，这只股票值得投资，这时候还有什么必要关心股指高低呢？

巴菲特认为，一家企业只要能善于运用公司资本，并且保留相关盈余用来增加公司净值，那么从长期角度看，公司的股价就一定会回归到与其内在价值相符的价位。他在伯克希尔公司身上，就是这样做的。

众所周知，由于巴菲特持有伯克希尔公司的大量股票，并且控股该公司，所以从某种意义上说，巴菲特就是伯克希尔公司，伯克希尔公司就是巴菲特的化身，巴菲特自己也是这样认为的。他说，伯克希尔公司是他的一块“画布”。1985年10月10日，他在接受《女装日报》记者采访时说：“我对我的工作非常满意。每天早晨上班时，我好像是前往西斯廷教堂去作画。”

每当伯克希尔公司赢利时，巴菲特总是喜欢购买其他经营良好的企业部分股份或全部股份。当公司净值增加时，股市上对伯克希尔股票的评价也会上升，从而导致股价上涨。例如，伯克希尔公司1981年每股净值527美元，当时的股价为525美元，可谓极其相当；而到了16年后的1997年，每股净值2万美元，股价也随之增长到万美元，就是这样造成的。

1969年美国股市大热，巴菲特根据他从格雷厄姆那里学到的投资理论，结合当时股市实际，凭直觉感到这样的股市太疯狂了，接下来一定会潜藏着巨大风险。他左看右看觉得股市中已经没什么好的投资机会，于是卖出了所有股票，把13年来的投资收益全部分配给投资者，一下子就在他的家乡产生了50多个百万富翁。

解散巴菲特有限公司的结果怎么样呢？事实再次证实了巴菲特的直觉是对的：1969年6月，美国股市大跌渐渐演变成股灾，到1970年5月，几乎所有股票都比上年年初下跌了一半以上！

【巴菲特启示录】

在很多情况下，直觉确实可以带来意想不到的收获，对于股票投资者来说，这一点特别重要。但直觉灵不灵不能一概而论，关键要看对宏观股市是否有理性把握。自己的直觉是自己对即将购买的股票和企业的第一感觉，这种感觉是建立在对企业的充分了解之上的。但是，这种感觉是很容易受到所谓的股市行情的干扰，特别是那些对股票投资不熟悉的投资者，往往容易受到这种干扰的影响。过

于关心短期股市行情，会导致直觉失灵，或者直觉被淹没，根本没感觉。

凡事都要亲自调查分析，不要道听途说

“一个百万富翁破产的最好的方法之一，就是听小道消息并据此买卖股票。”
巴菲特如是说。

很多自以为聪明的投资者会根据自己打听到的消息来炒股，其实这是非常危险的。因为在股票市场上，假如真的有什么内幕消息，大户怎么乐意把这些宝贵消息外传呢？比如有收购消息，某大集团收购另一公司，一旦公布，便会令两家企业的股价都同时发生变动。你认为大财团会将这些消息轻易泄露吗？

通常来说，所谓市场消息，又或者是别人给的研究报告等，可信程度不一，有些或许真的是内幕消息，但大多数却只不过是个人的猜测罢了，并不可信。但是，有许多投资者却非常相信这些消息。当发现势头不对时，这些投资者或许已经投入了很多资金，这时才知道收到的消息居然是假的，于是后悔莫及，损失惨重。在股票市场中拼杀，如果自己去不去缜密地思考、分析，而是一味过于相信他人的话，结果如何可想而知。

在投资决策的过程中，巴菲特总是能够作出正确的分析判断，这与他善于亲自调查、凡事亲力亲为的投资习惯是分不开的。巴菲特一直有收集企业年报的习惯。在他的办公室里并没有报价机，但是档案间里有很多抽屉装满了年报。所以，在巴菲特的脑海中，存有许多让人想象不到的关于美国大企业的信息，并且他还用最新的年报一直更新着这些信息。

假如在年报中没有他想了解的情况，他会去挖掘信息。例如 1965 年的时候，他打算购买斯图德贝克公司的股票，为了了解这家企业的有关信息，他亲自进行了详细的调查研究，获得了可靠的第一手资料。

在堪萨斯城铁路调车场数油罐车的数量就花了巴菲特大半个月的时间，但这不是说打算购买铁路股票，而是因为历史悠久的斯图德贝克公司——这家企业生产的 STP（一种十分成功的汽油添加剂）。当然，该企业不会把有关的详情概述给他，但巴菲特通过数油罐车，已经了解了它的基本成分来自美国联碳公司，也搞清楚了生产一罐 STP 要用掉多少这种成分。当油罐装运量大幅上升的时候，他立即购买了该企业的股票。后来，这家企业的股票从 18 美元涨到了 30 美元，巴菲特也因此而获得了高额的利润。

巴菲特在作股票分析、投资决策时，从来不听其他人分析，而是亲自调查，

阅读报表，从而得出自己的结论。作为专业投资者，每天都有人向他推荐各种各样的股票，他收到的材料更是应有尽有，可是他基本上对此置之不理，婉言拒绝这些材料。通过亲自调查，巴菲特能够了解到一些只有该企业内部才清楚的信息，这也是巴菲特每次能够充满信心地投资于自己选中的公司的原因。

巴菲特这种凡事亲力亲为的态度习惯，使得他能够获得别人难以知晓的信息，也能够清晰正确地解释那些他能看见的东西，这是每个投资者都应该学习的。不相信任何股评、不受外来信息的干扰，只相信自己的调查研究，就是巴菲特创造出别人无法望其项背成就的成功秘诀之一。

【巴菲特启示录】

巴菲特成功的秘诀在于他能够解释他看见的东西，而不在于看见别人看不见的东西，并且他愿意花时间去验证他当初的评估结论。每个投资者都应该学习巴菲特这种凡事亲力亲为的习惯。

头脑中的东西在独立思考之前全叫“垃圾”

巴菲特是一个善于思考的人，他曾说：“思考是我生活的重心，我是一个相当喜欢思考的人。尽管我知道有些事情并无答案，但我认为思考可以为这个世界带来一些真知灼见，这就是它的魅力。”

在巴菲特的投资哲学中，进行独立思考是首要的一条。因为他认为，投资市场充满了诱惑，到处充满了风险，如果投资者缺乏独立思考的能力，其投资行动就会趋于非理性，而失败则是不可避免的结局。

在股票投资的过程中，不注重独立思考的投资者比比皆是。他们经常会受到别人的影响而抢进杀出，缺少自己的主见，显得盲目草率。用巴菲特的话说，这些盲从者、缺乏独立思考者，其实就是“傻瓜和旅鼠”。

巴菲特的这个比喻，也许会让那些整天在证券交易所大厅里双目紧紧盯着彩色屏幕的股民们泄气。因为他们的目光和焦灼的心情关注的正是当天瞬息万变的市场行情。但巴菲特嘲笑的正是这样一群人。

因为股市是个变幻莫测的地方，任何情况都是有可能出现的。在投资市场上，到处都是各种消息、预测甚至谣言，而普通小投资者特别是投资新手，因为自身对股市行情很没有把握，自然对各种消息非常敏感，一有风吹草动就贸然作

出买进或卖出的投资决策，往往因此而吃亏。实际上，股市上的各种消息本身就具有不确定性。

更可怕的是，如果市场传闻是某些人刻意制造的，那么盲目相信的人必将成为牺牲品，即使某条消息后来被证明是真实的，那也应该想到，对于普通投资者而言，这条消息已失去了价值。通常一些重大消息对于股市的影响大多在事前就已经形成了，而小投资者却无法证实其可靠性，等该消息被证实时，即使股市有一些波动，也会很快平静下来。只有一些突发性的、具有持久影响的事件，才会令投资者对投资决策作出相应的变动，如银行决定大幅度调整利率等。所以，投资者在作出投资决策前，一定要对各种信息进行独立的分析和思考。在股票信息与市场分析方面，尤其如此。

在股票投资市场上，对任何一条市场信息，我们都要进行独立思考和分析，像巴菲特那样思考、思考、再思考，因为这是我们获胜的前提和基础。

巴菲特一再强调，投资者如果真的想要进行投资，就应该学会耐心等待，以静制动，每天在股市中抢买抢卖绝非聪明的方法。巴菲特常提醒他的股东，要想投资成功，就必须对企业具有良好的判断力，进行独立的思考，不要使自己受到“市场先生”的影响。用他自己的话说是：“近乎懒惰地按兵不动，是我一贯的投资策略。”

当然，投资者要想成功，既要养成思考的习惯，也要脚踏实地，付诸行动。

巴菲特就是一个既重思考，又重行动的投资大师。他善于把思考和行动结合起来。他通过思考提出了一些投资理论，通过在行动中运用自己的理论从而使理论得到验证和完善。他说：“思考在我决定该采取什么样的行动方面扮演了重要的角色，行动也在改善我的思考方面扮演了重要的角色。思考和行动，在我的哲学、金融投资、生活等方面都打下了深深的烙印。”

【巴菲特启示录】

对任何人而言，学会独立思考是最重要的。巴菲特就非常推崇罗素的一句名言：重要的是思考。他自己也说：“如果你能从根本上把问题所在弄清楚并思考它，你就永远不会把事情搞得一团乱。”巴菲特的话提醒我们，要做一个有非常强的独立思考能力的人，必须通过自己的思考去最终解决问题，要做正确的事情和把事情做对。

第十五章 成功离不开朋友和家庭的支持

成功离不开家庭的支持

巴菲特的成功除了自身的努力和天赋之外，其实还和他所处的家庭环境息息相关。巴菲特家族的人大都很会做生意，同时在理财方面也有着很好的习惯。而且，和那些善于挥霍的富人相比，他们很懂得节俭。

第一代巴菲特家族人是约翰·巴菲特，他是法国修格洛地区的一名纺织工人。后来，直到美国内战结束后他都待在长岛做农场主。19世纪70年代的时候，巴菲特家族的后人悉尼·霍曼·巴菲特离开了家族的农场，来到奥马哈地区开了一家杂货店。此店的开张，意味着巴菲特家族从此开始了他们做生意的道路。在奥马哈地区刚开始发展的时候，巴菲特家族就已经投入到了这座城市的商业领域中。后来，奥马哈的富人办公区的森林景区与他们当时的杂货店位置只有不到2公里的距离。

奥马哈在还没有发展起来的时候，因为地理环境的关系，所以当时它还是一片比较荒凉的地区。奥马哈位于密苏里河的沿岸，地形以山地为主。19世纪50年代中期在内布拉斯加开放以后，它才开始慢慢发展起来。后来，政府又把这一地区作为美国太平洋铁路东边的终点站建立起来，这促使奥马哈地区有了很大的发展。

在铁路与大陆建立连接之后不久，悉尼·巴菲特就在这里新开了一家商店。随着奥马哈地区的不断发展，很多的定居者、投机者、流浪汉等各种各样的人都来到了这片土地，而且巴菲特家族商店的生意也开始红火起来。他的商店主要经营的一些野鸭、草原鸡等商品。但是，他的祖父布伦对悉尼·巴菲特总是抱着一种怀疑的态度，他不止一次地给悉尼·巴菲特指出：经商最重要的是要谨慎，

即“以谨慎为本”的原则。有一次，祖父在信中对悉尼说：“但愿春天来临的时候，你的事业会有更大的发展，但是要知道我们并不强求你赚很多的钱。一旦生意不景气的话，你应该及时地退出来，首先要想到偿还你的债务。因为信誉对于一个商人来讲是最重要的。”

但是，作为一个新发展起来的都市，奥马哈很快就繁荣了起来。随之繁荣的还有悉尼·巴菲特的事业。在19世纪末期的时候，奥马哈得到了很大的发展，城市内建起了很多的摩天大楼，而且交通得到了大大的改善，居住人口也在快速地增加。在此之后，悉尼·巴菲特又开了两家更大的商店，他的两个儿子也被他带进了商场。后来，沃伦祖父兄弟两个因为同时追求一个女子而断绝了兄弟关系。到了20世纪初期，欧内斯特在城西的位置定居，重新开了一家商店。在经商方面，沃伦的祖父欧内斯特很好地继承了他父亲的经商本领。他敏锐地察觉到当时人们往城西移动的趋势，于是开始了一项新的信用销售业务。慢慢地很多富人家里的厨师都向欧内斯特下了订单，他的生意很快便兴隆起来。但是，欧内斯特却是一个吝啬的人，给工人的工资很低，因而外界对他的评价都不是很好。

霍华德·巴菲特作为欧内斯特的继承人，并不想继承父亲商店的事业，因为他对经营商店并不感兴趣。他有着更加善于独立思考的头脑，和他的父亲比起来，他更加温和，脾气也更好。

霍华德刚开始时的工作是在一家石油管道线上任职。尽管如此，他依然保持着独立的思考，并且对思维活动越发地感兴趣。他在内布拉斯加大学上学的时候，曾经是《内布拉斯加月报》的一名编辑（他当时最想在新闻界谋职）。在《内布拉斯加月报》任职的时候，一次很偶然的机会他认识了一个在社交方面很出色的女孩——利拉·斯塔尔。

利拉·斯塔尔生活在内布拉斯加的一个小镇上，那个小镇叫西点。小镇上的人口很少，而且特别荒凉。利拉的父亲在小镇上经营着一家叫做《卡明县民主报》的周报。即便如此，利拉的生活境况也并不是很好。利拉的母亲身体状况一直以来都很糟糕，大部分的时间都因为精神萎靡而久病在床。这样利拉就不得不自己照顾自己，而且作为姐姐她还要尽力地照顾妹妹们。另外，她每周都要帮助父亲干活。从很早的时候她就开始在比她还要高的机器上做印刷的工作，所以像活字印刷机等机器她都能熟练操作。为了帮助父亲的周报减少开支，她还经常在火车站拦住乘客给她填写新闻栏目。因为长时间在印刷机前工作，她的头经常会出现连续剧痛的症状。在她高中毕业要上大学的时候，她不得不外出打工来给自己挣足够的学费。也正是因为这样，她才会和巴菲特的父亲霍华德相遇。

利拉为了谋求一份工作，来到了当时的《内布拉斯加月报》，给她面试的正

是霍华德·巴菲特。虽然只是第一次见面，但是霍华德还是被眼前这位富有个性的女子打动了。利拉有着既幽默又辛辣的语言，有着美丽的褐色卷发，还有着迷人的脸庞。当霍华德问及她的专业时，她幽默地说她的专业就是婚姻。因为当她不能顺利地找到工作筹集学费时，最后的选择只能是回到那个叫做西点的小镇结婚嫁人。

或许这就是缘分，霍华德雇用了这位富有人格魅力的女子。在利拉上班后不久，霍华德便向利拉表明了自己对她的爱慕之意。两个人由于有着共同的爱好，双方相互深深地吸引着彼此，于是他们很快就坠入了爱河。

在霍华德快要毕业的时候，他向利拉提出了结婚的请求，但是利拉的父亲却坚决地要求利拉先读完大学，然后再谈结婚的事情。不过，由于两个人心意已决，所以在 1925 年寒冷的圣诞节里他们如期举行了婚礼，地点是在利拉的故乡西点。无奈之下，利拉的父亲最后只能给女儿送去了祝福。

因为当地没有度蜜月的传统，同时也考虑到两个人当时的经济问题，婚礼结束之后，他们就直接回到了奥马哈。后来，霍华德还戏称他的婚姻是他一生中最成功的一次交易。由于父亲的强烈要求，霍华德不得不放弃了自己在报社中的工作。之后，他在父亲的指示下进入一家保险公司任职。虽然他很不乐意，但他却不能够违背父亲的意愿。结婚之后，利拉和霍华德在巴克大街找到了一个住所，那是一个带着壁炉的平板房。我们的主人公——巴菲特就诞生在这样简陋的环境中。

【巴菲特启示录】

巴菲特的成功和他的家族传统以及家庭环境有着千丝万缕的关系。可以说，伟大的巴菲特家族所具有的优秀精神——温文尔雅、坚忍不拔以及脾气温和等都在沃伦·巴菲特身上得到了很大的继承。

巴菲特的精神之父——本杰明·格雷厄姆

在巴菲特事业成长的过程中，有一个人起着至关重要的作用，他就是本杰明·格雷厄姆。格雷厄姆是金融分析的鼻祖，这样称呼他是因为“在他之前没有（金融分析）这一职业，在他之后，人们才开始这样称呼”。

格雷厄姆 1894 年 5 月 9 日出生于伦敦。在他还是婴儿的时候，父母移居纽约。格雷厄姆的早期教育是在布鲁克林中学完成的。20 岁时，他拿到了哥伦比

亚大学理学学士学位，并被选进 Phi Beta Kappa 联谊会（该联谊会成员均为男性——译者注）。他的希腊文和拉丁文都很流利，对数学和哲学也都很感兴趣。

尽管格雷厄姆并没有商业背景，但他大学一毕业就进入了华尔街。起初在纽伯格—亨德森—劳伯经纪公司做信息员，主要负责把债券和股价贴在黑板上，周薪 12 美元。后来，他升职为研究报告撰写人，之后不久，又荣升为经纪行的合伙人。到 1919 年格雷厄姆 25 岁时，年薪已高达 60 万美元。

1926 年，格雷厄姆和杰瑞姆·纽曼（Jerome Newman）合伙开了一家投资公司，这就是 30 年后雇用巴菲特的那家公司。直到 1956 年解散为止，格雷厄姆—纽曼公司熬过了 1929 年的股市崩盘，熬过了大萧条、第二次世界大战和朝鲜战争等艰难岁月。

1928—1956 年，格雷厄姆除了在公司中任职，还在哥伦比亚大学的夜校教授金融课程。没有人知道在 1929 年股市崩盘时，他第二次遭遇了破产，第一次是父亲去世后，他身无分文地离开家庭。格雷厄姆决意重建自己的财富。在哥伦比亚大学这个学术天堂中，格雷厄姆得以反省和重新评判一切。在戴维·多德和哥伦比亚一位教授的劝说下，两人花 4 年时间写了古典投资学上的经典《证券分析》。

《证券分析》的精要之处在于：一个基于理性评估、精心选择、投向分散的普通股组合即是一个正确的投资组合。格雷厄姆在书中帮助投资者循序渐进地理解他的投资理念及方法。在他之前，有些人把购买股票称为投机，而把购买债券称为投资；也有人认为购买安全性较高的证券是投资，而购买股价低于净现值的股票行为是投机。格雷厄姆认为，意图比外在表现更能确定购买证券是投资还是投机。借钱去买证券并希望快速挣钱的决策不管他买的是债券还是股票都是投机。格雷厄姆提出了自己的定义，“投资是一种通过认真分析，有指望保本并能有一个满意收益的行为。不满足这些条件的行为就叫投机”。格雷厄姆主张分散投资以降低风险。他把“仔细分析”解释为“基于成熟的原则和正确的逻辑对所得事实仔细研究并试图作出结论”。

这本书在 1934 年首版的时候，路易斯·瑞在《纽约时代》杂志上这样写道：“这是一部基础雄厚、成熟而又谨慎的著作，是理论探索与实践经验的完美结合。如果说这部书带来了什么影响的话，那是由于它使投资者们的思想立足于证券而不是立足于市场所引起的。”

对于一个被视为投资的证券来说，其本金必须有某种程度的安全性，并有满意的回报率。所谓安全并非是说绝对安全，而是指在合理的条件下投资应不至于亏本。格雷厄姆不认为一个非常反常或不可能的事件会使一个安全的债券拖欠。

而满意的回报不仅包括股息或利息收入而且包括价格增值。格雷厄姆特别提到，“满意”是一个主观性的词，投资回报可以是任何数量，不管有多低，只要投资者做得明智，并在投资的界限内。按照格雷厄姆的定义，一个运用正确的逻辑进行金融分析，并遵循本金安全和合理回报率的原则的人即是一个投资者而不是投机者。

格雷厄姆一生都被投资和投机问题所困扰。要不是1929—1932年，道琼斯债券平均指数从97.70点跌到了65.78点，债券再也不会被人理所当然地认为是投资。格雷厄姆关于投资的定义很可能会被人忽略。像股票一样，债券损失了相当的价值，许多持有债券的人破产了。人们迫切需要一种能把股票和债券的投资特性与投机特性区别开来的机制。

1973—1974年的熊市后不久，格雷厄姆这样说：“我无法理解，这些机构资金经理人怎么会退化到如此地步，竟然从正确的投资变成争相在最短的时间内获取最大的回报。”

区分了投资与投机之后，格雷厄姆的第二个贡献是提出了解决如何购买普通股票才符合投资意义的方法论。在《证券分析》一书出版之前，几乎没人利用数量方法来选择股票。1929年之前，上市公司都是铁路行业的公司，工业和家电公司只占股票种类的很少一部分。至于有钱的投机家最青睐的银行和保险公司，都还没有上市。那些确有投资价值的大多数是铁路股票，都以接近其票面价值的价格交易，这些公司以实际资本值为支撑。

格雷厄姆指出了三种导致股市暴跌的因素。第一，交易经纪行和投资机构对股票的操纵。第二，银行贷款购买股票的政策。由于贷款是由股价来支撑的，当股市暴跌时，一切就坍塌了。《证券法》颁布后，保护了个人投资者不受经纪人欺诈，靠保证金买证券的做法也比20年代大大减少了。但有一种因素是立法难以控制的，这就是格雷厄姆认为应对股市暴跌负责的第三种力量——过度乐观。

格雷厄姆指出，经济繁荣会导致股市进入牛市状态，股票发行量和交易量会急剧上升，这会使投资者盲目乐观，但这种乐观会导致疯狂，而疯狂的一个主要特征是它不能记住教训。

格雷厄姆进一步指出，如果投资者对某公司的未来增长持乐观态度，并进一步考虑将该公司股票添加到投资组合中去，那么有两种买入技巧：一种是在整个股市低迷时买入；另一种是在整个股市并不低迷，但该公司股价低于其内在价值时买入。格雷厄姆认为，这两种购买技巧都有一种体现于股价上的“安全边际”。

格雷厄姆认为安全国际法在三个领域可以得到成功运用：第一，它对稳定的证券，比如债券和优先股都很有用；第二，它适用于比较分析；第三，如果公司

价格和内在价值间的差距非常大，边际安全的概念就可以被用来选择股票。

格雷厄姆认为，以不超过净资产价值 $\frac{2}{3}$ 的价格购买股票或购买市盈率低的股票方法可以经常应用，他认为这是一种简单易行的投资方法。他还解释说，这种结果是以一组股票（多样化）为基础得出的，而不是建立在单个股票结果基础上。符合这些要求的股票在股市处于熊市底部时很常见，而在牛市中极为少见。

收益率至今是信用评级为 AAA 债券的 2 倍。

股价利润比例是以往 5 年最高数字的 40%。

股息至少是 AAA 债券利息的 $\frac{2}{3}$ 。

股价不应超过账面价值的 $\frac{2}{3}$ ，最好是净流动资产的 $\frac{2}{3}$ 。

贷款不应超过账面净资产。

流动资产应 2 倍于流动负债。

所有债务应不超过流动资产的 2 倍。

过去 10 年的利润增长率至少为年均 7%。

【巴菲特启示录】

巴菲特早期完全模仿和实践格雷厄姆的价值投资策略。格雷厄姆认为，真正的投资是在审慎分析的基础上进行的，既能保证本金的安全性，又有令人满意的回报。缺少任何一项都不是投资，而是投机。其实，不仅投资，在我们的日常生活中也要不停地向别人学习，特别是在某一领域的领军人物，因为他们的成功往往都是经验和教训的积累，善于向别人学习，才可能靠近成功。

成长股价值投资策略之父——菲利普·费舍

菲利普·费舍在斯坦福念书的时候，有一门商业课要求学生和教授定期去访问旧金山地区的公司，教授和公司经理们进行一系列有关他们公司的讨论。在开车回斯坦福的途中，菲利普·费舍和他的教授就他们所访问的公司和经理们谈个没完。菲利普·费舍回忆说：“每周的这个时间都进行这种训练。”

从斯坦福商业管理学院毕业后，菲利普·费舍就在旧金山的安格鲁伦敦—巴黎国民银行找到了一份分析员的工作。在不到 2 年的时间里，他就成为银行统计部门的负责人。就在这一职位上，他见证了 1929 年股市的崩溃。之后，他曾一度做过经纪人但无所建树，于是他决定开办自己的投资顾问公司。1931 年 3 月 1

日，菲利普·费舍的公司开始营业。

20世纪30年代初期，正值股市和经济萧条之际，在这个时候开设投资顾问公司似乎不太明智。然而，菲利普·费舍惊奇地发现他具有两个有利条件：第一，在股市猛跌后还有钱的投资者，可能对他现在的经纪人不满意；第二，大萧条中，商人大都有足够的时间坐下来和菲利普·费舍交谈。

从这些经历中，菲利普·费舍逐渐相信，用下列办法可以获得超额利润：①向那些收入潜力高于平均值的公司投资。②投资那些管理能力极强的公司。为了分辨出这类公司，菲利普·费舍设计了一套点子系统，这套系统能根据公司业务和管理特点区分公司。

大多数投资者不愿意花费时间和精力去了解一家公司，而菲利普·费舍却认为这是必需的。菲利普·费舍认为，减少持股公司的数量比水桶式的撒网更好，既减少工作量，又省精力。他总是说，他宁可持有几家杰出公司的股票，也不愿意持有一大堆成绩平平的公司的股票。一般来说，他的投资组合包括不到10家公司，其中的3~4家占了他整个证券组合总额的75%。

在菲利普·费舍看来，投资者要想成功，只需要做好几件事，其中一件就是只投资你能力范围之内的公司。菲利普·费舍说，他早期的错误就在于把自己的技巧估计得过高，超过了自己经历所允许的范围，向完全不同的行业投资，这些行业不属于自己能彻底了解的领域，而是处于没有相对背景知识的领域。还有，所投资的公司必须拥有“足够的产品或服务市场潜力，以在至少几年内保持适度增长”。菲利普·费舍并不是非常关注公司的销售额是否持续增长，他判断公司是否成功是根据公司几年的情况进行判断的。他注意到，公司在商业周期中的变化会导致销售和收入上的变化。但是，他认为，有两种类型的公司在未来几十年中，都会保持高于平均水平的增长，这两种公司是：那些“幸运且能干的”公司、那些“能干所以幸运的”公司。

投资者要正确分析一家公司，就要对这个公司的会计账目有所了解，可分三个步骤进行：

(1) 从现有企业资料中对企业进行初步了解，包括年度和中期报表，最新的招股说明书，代理人材料以及报送证券交易委员会的补充数据。通过这些材料，你就可以了解到：这些项目对于公司来说意味着什么，管理者的背景和薪金水准，以及边际利润的走势。

(2) 从商业信息中得到其他信息。小道消息有时候也是极为有用的，投资者不应当轻易略去任何关于所要投资企业的消息，有时候，从非专业的投资者那里，你可能会得到一些极为重要的消息。你可以从公司以外的其他来源收集到比

一家公司实际情况更多的信息。另外，你还需对即将去会见的公司领导事先作一个评估，这样将有助于你更客观地了解对方的性格。

(3) 去公司拜访管理者。菲利普·费舍认为，投资者通过拜访管理者，至少能得到三个方面的信息：公司确定的商业策略、这些策略是否执行到位、管理者自身的素质。

一般来说，拜访管理者决不会让你一无所获，对那些老练而能干的人而言，拜访管理者的举动一定会让他们对管理者有一个真实的印象。你可以借此来判断管理者的品质与能力，诸如他们是否诚实，是否真有能力，是否将自己的全部才干奉献给了企业，以及他们能否在形势发生变化时，为坚持既定方针或撤销计划而作出艰难的决定。

因为在股市上，人们的情绪与看法很容易互相传染，他们热衷于互通消息，制造同感，并认为拥有相同看法的人越多，这种看法就越是正确。因此，在投资市场这样一个极为复杂的环境里，所有人都应该擦亮眼睛，不要被表面现象所迷惑。一般而言，短期投资可能是投资者常犯下的错误之一。但如果投资一家杰出企业的股票并长期持有它，就能使你赚大钱。

事实上，市场的熊市一般是在形势好的时候开始的，因为那时候人人都很乐观。而市场的底部一般会在形势最坏的时候到来，因为那时候人人都很绝望。正如美国股市在1929年大崩溃的时候，正值人们信心高涨之时。而到股市持续低迷了几年，投资者普遍感到伤心绝望之后，股票指数终于在1932年开始迅速回升。可是，到这时，大多数投资者都绝望了，以至于他们对即将到来的绝佳时机也变得麻木，甚至充满了怀疑，并最终没有把握住这次大好时机。

所以，作为投资者，不要去理会那些关于经济状况的报道，在大多数人高奏凯歌的时候，你应该选择持币观望，并一直等到全面不景气的到来，那时你便可能用比原来少一半的钱来购买那些合适的股票。

【巴菲特启示录】

巴菲特之所以能够成为“股神”，不但是因为他与生俱来的投资天赋，更在于他勤奋好学的本性。巴菲特曾承认：“自己的投资策略有85%来自格雷厄姆，15%来自费舍。”费舍认为，事实上，投资的成功依赖于找到某些公司，这些公司在至少六七年的时间里，在销售和利润方面都能保持高于平均的增长水平。短期的效果具有欺骗性，不能说明问题。

巴菲特从格雷厄姆那里学到了他投资的最核心：安全边际；从菲利普·费舍

那里学会了如何寻找“能干又幸运”的企业；再从他的老师和搭档芒格那里学到了如何以好的价格购买高质量的企业。

黄金搭档——查理·芒格

“股神”巴菲特曾说过，他受到过查理·芒格极大的影响。

事实上，查理·芒格是伯克希尔公司的副董事长和第二大股东，巴菲特称其为“长期的挚友与合作伙伴”。从某种意义上说，芒格是菲利普·费舍投资理论的化身，他特别喜爱经营良好、价格合理的优秀公司的股票。

虽然巴菲特和芒格都在奥马哈长大，并且有许多共同的熟人，但他们直到1959年才见面。当时，芒格已经移居南卡罗来纳。他的父亲去世了，因此他回到了奥马哈。这时，两人才开始相识，这成为他们非凡合作的开始。

在芒格加入伯克希尔公司后，正是他的影响使巴菲特从格雷厄姆买便宜货的投资策略局限中走出来，吸收菲利普·费舍优秀公司成长股的投资策略，将两者进行完美的融合，形成了自己最成功的投资策略：基于持续竞争优势的长期投资策略。大体上，伯克希尔早期的成功可归功于收购蓝筹印花、时思糖果及加利福尼亚州其他企业，这些大都是芒格先于巴菲特发掘的。

芒格认同格雷厄姆最基本的教诲，这些教诲自始至终都是芒格和巴菲特成功模式的一部分，他说：“对私人股东和股票投资者而言，依据内在价值而非价格因素来买卖股票的价值投资基本概念，永不过时。”然而，芒格并不像巴菲特那样对格雷厄姆有特别的情感与崇敬，格雷厄姆有些观点根本无法打动他，芒格表示：“我认为其中很多想法简直是疯狂，忽略了相关事实，特别是他有一些盲点，对于有些实际上值得以溢价买进的企业的的评价过低。”

随着芒格和巴菲特的相互了解和大量合作，芒格逐步接替日渐衰老的格雷厄姆，成为巴菲特的知己兼顾问。《财富》杂志的编辑兼作家卡罗·路易斯解释说，巴菲特仍然非常尊崇格雷厄姆的理念，与此同时，芒格帮助他开拓投资思维，使他又向前迈进了一大步。

芒格说服了巴菲特，为收购时思糖果公司支付3倍于其账面价值的价格。事实证明，这确实是一个好交易。这是巴菲特思想板块构造转移的起点，他愉快地承认，正是芒格把他推向了一个新的方向。当然，两人都飞快地承认说，如果你找到一家高质量的公司，而这家公司碰巧又能以低于账面的价值购得，那么你就是掘到了金子。

与巴菲特一样，芒格采用的是集中投资的策略。他一直将自己的注意力集中在为数不多的能带来较高收益率的股票上面。此外，他一直十分推崇格雷厄姆的选股策略。他看重企业的内在价值，认为只有当市场价格远远低于内在价值时，才是最佳的买入时机。

事实上，虽然巴菲特与芒格在许多方面存在差异，但他们在基本的投资策略方面却是极为相似的，他们都信奉格雷厄姆的投资策略，只购买那些安全系数高的股票。对他们来说，规避风险的办法绝不是通过那些令人眼花缭乱的投资组合，而是选择那些企业的价值被市场低估的股票。

巴菲特与芒格有相似之处，也有不同之处，难能可贵的是，他们都能够求同存异，原因之一在于两人对常识性的商业理念都持强硬态度，两个人都表现出经营高质量公司所必须具备的管理品质。巴菲特在一段时期宁愿忍受保险行业的低回报，也绝不签保单；芒格在做韦斯考公司的 CEO 时，当面临违规的存贷款企业时，他拒绝贷款。

这也可能是两人能够长期保持密切关系的重要原因吧！

【巴菲特启示录】

巴菲特与查理·芒格的合作留给人们很多的启示。在合伙的企业中，合伙人的关系与老板和雇员之间的关系不同，合伙人之间一定要彼此尊重，相互谅解。合伙人之间的关系比我们普通人之间的关系更为复杂，更难以处理。所以，对于那些性格上存在这样那样问题，尤其是不善于和别人合作的人，缺少团队精神的人，最好不要搞合伙创业，否则，等待我们的就只有一条路：失败！

投资要和自己熟悉的人合作

巴菲特的工作繁忙以及少之又少的时间，减少了他早期的一些投资者与他的联系，但是，那些投资者和巴菲特依然保持着深厚的友谊。他们对他的回忆大部分都停留在早期合作阶段，即开着小型大众汽车的那个人开始为了他们，也为了他自己成为富翁而奋斗的那个阶段。

(1) 丹尼尔·莫耐恩——1956 年巴菲特第一家合伙公司最初的 7 名投资者之一，在 20 世纪 50 年代后期因采纳巴菲特的建议第一次大大赚了一笔。巴菲特分析了奥马哈公司、美国国家火灾保险公司的情况。奥马哈公司的管理者想以每

股 50 美元的价格买断美国国家火灾保险公司的股票，但是，巴菲特明白其价钱要高得多。他派他的朋友莫耐恩，一位奥马哈的律师，到内布拉斯加州。他的任务就是：以每股 100 美元的价格尽可能多地从普通股东手里购买股票。

莫耐恩在路上走了 3 天，沿途从小城镇银行家及农民手里收买股票，当美国国家火灾保险公司获悉他们的活动时，巴菲特和莫耐恩已经买到了公司 10% 的股份。他们后来把收购来的股票卖给一位纽约的投资者，获利 10 万美元，每人分得 5 万美元。

“那是我赚的第一笔钱。”莫耐恩说。

当巴菲特在 1956 年成立了他第一个投资合伙公司时，莫耐恩从他岳母那里借了 5000 美元，并把钱投到了巴菲特合伙公司。

他不断地加大投资金额。到 1969 年，他已经投入了 384000 美元，第二年当合伙公司解散后，莫耐恩说，他把他绝大多数的钱都买了伯克希尔公司的股票并要长期持有。

(2) 罗伯特·索纳——一位退休的股票经纪人，每天下午索纳依然观察股市行情，查对伯克希尔公司股票的价格，然后从他楼上小房间里打电话给他的经纪人谈论股票行情。索纳和他的儿子住在他在 1961 年购买的、一所靠近鼓鸣大街 38 号只有两层的砖结构的房子里。就是在这所房子里，他和他的妻子玛丽生养了 7 个孩子。玛丽于 1980 年去世。

他和巴菲特的相识缘于未来的亿万富翁在 20 世纪 50 年代早期为他父亲在奥马哈的公司出售股票。

几年之后，巴菲特为他自己的有限合伙公司征兵买马。一天，索纳从他任职的克鲁恩顿公司得到了一张 1 万美元的奖金支票。那天，巴菲特正好顺便拜访克鲁恩顿公司的办公室。

“我说，‘你看我从克鲁恩顿公司得到了什么。’”索纳回忆说，“他说，‘你打算用这些钱做什么？’”

索纳本来可以用这些钱还清抵押，但是，他决定把钱交给巴菲特进行投资。当他们一同在奥马哈大学教授投资这门课时，他就非常了解巴菲特的能力。

随着投资的开始增长，后来索纳在原来股票的投资上又追加了 9000 美元。巴菲特在 1970 年解散他的合伙公司后，索纳在伯克希尔—哈撒韦公司的股票上还保留了一部分资金。“事业在蒸蒸日上。”他说。

他成立了索纳慈善基金会，他和他的孩子们一起拟定应该把钱捐献给哪些慈善团体。索纳慈善基金会在 1997 年年末拥有 170 万美元的资产。纳税申报单显示，仅去年 1 年基金会就为整个西部地区 39 家慈善机构捐赠了 90600 美元。

在 90600 美元的捐款中，其中 39400 美元捐给了奥马哈当地的慈善机构。接受者包括许多天主教教堂、学校和大学，还有医院和疾病研究基金会。

和巴菲特一起投资，索纳说：“不仅对我个人，而且对我的全家都产生了深远有益的影响。我的孙子们会用这些钱来支付他们的大学学费。”

(3) 霍兰夫妇——理查德和玛丽琳·霍兰在 20 世纪 50 年代，通过莫耐恩，双方都认识的一个朋友，见到了巴菲特。

“他（巴菲特）是我所遇到的第一个让我真正了解投资概念的人。”理查德·霍兰是奥马哈一位退休的广告主管人员，他这样说道。就像霍兰记得的那样，巴菲特这样解释他购买股票的方法，他认为应以低于股票真正价格一半的价钱购买股票。“最后，资产的名义价值就会上升。”霍兰说道。

和巴菲特一起进行的长期投资，使他们拥有远远超过他们生活所需的金钱。于是他们就面临这样一个选择：是把一部分钱捐赠给慈善机构，还是在他们去世后拿出一半多的金钱缴纳房地产遗产税。

“如果你没有慈善意识，你就会有很大麻烦，因为最终你不得不把这些钱留给子女，让他们拿出 60% 的钱去缴纳房地产遗产税。”霍兰这样说道。

他说，他们计划把一部分钱留给他们的 3 个孩子，把大部分钱用于慈善事业。他们想把钱用于中部地区有利于儿童、教育及艺术的事业中去。

(4) 查尔斯·彼得森——拥有 1956 年巴菲特在奥马哈的第一家合伙公司最初的投资者之一的声望。

他非常骄傲地把巴菲特合伙公司最初经营协议张贴在拜伦里德公司他自己办公室的墙上。彼得森是奥马哈公司的总裁和拥有者，公司主要经营房地产和职工的重新安置。一张贴在墙上的文件显示他在巴菲特合伙公司中投入了 5000 美元，这是巴菲特所能接受的最低投资数目。

“5000 美元对我来说是很大一笔钱。”彼得森说，他是巴菲特在 1950 年在宾夕法尼亚大学读书时的同学。

其他的早期投资者是彼得森的母亲伊丽莎白、巴菲特的姐姐多丽丝·伍德、巴菲特的姐夫杜鲁门·伍德、丹尼尔·莫耐恩、巴菲特的岳父威廉·汤普森、巴菲特的姑姑爱丽斯·巴菲特。奥马哈的这伙人共投资 105000 美元。

(5) 奥尔森夫妇——利兰·奥尔森是一位退休的产科医师，20 世纪 50 年代中期，他在奥马哈大学选修过巴菲特的投资课程。巴菲特的授课给奥尔森留下了如此深刻的印象，以至于他两次选修这门课，第二次他带着他的妻子桃乐茜一起听课。

“除非你每天都在研究投资的基础理论，否则你不会精明到自己去做投资的

地步。”奥尔森说道，“所以，你不得不找某个人来帮助你。”

对于奥尔森夫妇来说，那个人就是巴菲特。他们投资于巴菲特和其他 12 个医师一起创建的合伙公司。

【巴菲特启示录】

“修之于乡”是巴菲特的一大特色，无论是他毕业后告别华尔街回到自己的家乡奥马哈，还是他总是倾向于和自己认识的人合作，都体现了巴菲特的一种投资理念。和认识的人合作，由于彼此之间的熟悉和信任，使得投资不会受外在因素的影响而能放开手脚地去做。

奥马哈的哺育

让我们一起回忆一下，巴菲特合伙公司开张的那段日子，也就是神话般、令人难以置信的 20 世纪 50 年代。在那时要想和巴菲特面对面地谈话，“你得从他家后门进去，穿过厨房、客厅，然后来到楼上巴菲特的卧室里”。《奥马哈世界先驱者报》在这里引用了巴菲特的一个合伙人在 1986 年 5 月 5 日讲的故事。“如果你容易被一个人的外表和形象深深打动的話，显然沃伦不是你所欣赏的那种人。”

在巴菲特合伙公司开张的时候，巴菲特已经结婚 4 年了，并生有 2 个孩子。他刚刚以优异的成绩从学校毕业，并在华尔街工作了 2 年。巴菲特强烈呼吁人们学习拓荒者身上那种创新精神和代表农业利益的美国中西部地区那种自力更生的精神，他离开了华尔街，永远在奥马哈这片他非常热爱的土地上施展他的才华。

有一次，当巴菲特在国会为萨洛蒙丑闻案作证时，美国代表皮特·霍格兰德把他介绍给房屋能源及财政小组委员会，皮特为有机会为人们介绍美国最杰出、最能鼓舞人心的公民之一而深感荣幸。

霍格兰德把巴菲特的成功归因于“奥马哈这片哺育他的土地，奥马哈人把诚实、正直、教养、名誉的老式的价值观念慢慢地灌输给他”。

奥马哈是一个小城镇，在这里，经济活动几乎主宰了所有的一切。这里有一些像奥马哈共同基金会、联合太平洋公司、美国康纳格瑞公司、世界保险公司、坎贝尔汤业公司、克瑞顿大学、一家大型卫生保健所、一家战略空军（SAC）总部等实体企业。

巴菲特就出生于奥马哈一个富裕的家庭，他聪明的天资加上奥马哈这片肥沃

的资本主义经济土壤，使得巴菲特完全靠自己的力量成立了巴菲特合伙公司。

1956年5月1日，当他的合伙公司成立时，巴菲特只有25岁，他的公司也只有7个合伙人——4个家庭成员、3个好朋友——他们投入了10.5万美元，但是，他们没有投票权，对于公司的经营没有任何发言权。在公司经营期间——1956—1969年——每年的利润率达到了30%，在缴纳酬金前，公司的运营资金从1万美元增长到3万美元。

1956年5月5日傍晚，7个合伙人聚在一起，巴菲特发给每人一份叫做“基本规则程序”的简短文件，文件上面印有这样的文字：“我们公司的赢利或亏损将由一般经验来衡量。”

根据公司的经营档案，下列几个合伙人是1956年真正的彩票中奖者：

查尔斯·彼得森 5000 美元（朋友）。

伊丽莎白·彼得森 25000 美元（查尔斯的母亲）。

多丽丝·伍德 5000 美元（姐姐）。

丹尼尔·莫耐恩 5000 美元（律师朋友）。

威廉·汤普森 25000 美元（岳父）。

爱丽斯·巴菲特 35000 美元（姑姑）。

杜鲁门·伍德 5000 美元（姐夫）。

（杜鲁门·伍德，奥马哈本地人，在20世纪50年代和巴菲特的姐姐多丽丝结婚。他们于1965年离婚。伍德于1998年在佛罗里达州劳德代尔堡去世。）

巴菲特说：“第一批投资者非常信任我。他们一直都对我充满信心。——任何一个人都不可能说服我姑姑卖掉股票，即使你拿着铁棍威胁她也没用。”

律师丹尼尔·默耐恩负责草拟所有和巴菲特合伙公司相关的文件。

合伙人的第一次会议是在奥马哈市中心的奥马哈俱乐部举行的。

合伙企业中负无限责任的合伙人沃伦·巴菲特居住在丛林大街5202号，他在那儿租了一间房子，凑了100美元，所以，巴菲特合伙公司是以10.51万美元的注册资金开始运行的。“巴菲特对公司的第一次投资（不包括那100美元）是从伍尔沃斯连锁店里花了49美分买的一个账簿。”当时，还有一件奢侈品——一台手动打字机。他愿意把自己更多的钱投入到成功的企业上去。作为经理，巴菲特收取赢利额的25%，而每个投资者年终储蓄存款账户上只有6%的收益。对于年轻的巴菲特来讲，代理佣金实际上是一笔很大的收入。

“我对自己合伙公司的经营理念来自于为本杰明·格雷厄姆工作的经历。我从他的经营模式中得到一些启发。我只是对其中某些事情作了变动，但这个经营模式不是我最先想到的。这一点从未得到认可。”巴菲特说。

这些年芒格一直在巴菲特合伙公司中工作，他说这种经营方式使巴菲特变成了一个腰缠万贯的有钱人。

在1956年，另外两个单一家庭有限合伙公司成立。到1957年1月1日，2家公司共有资产303726美元。

罗伯特·海尔布隆是一名早期投资者，他曾师从于本杰明·格雷厄姆并凭本身的资格成为了一名价值投资者。

为了寻求新的赚钱领域，巴菲特去拜访了其他一些投资者，有时还带着纳税申报单，并诱惑他们说：“难道你们不想也能缴纳这么多的税吗？”

桃乐茜·戴维斯是巴菲特的邻居，她非常富有。根据《财富》杂志的报道，她在1959年的一个晚上邀请巴菲特去她家，“‘我听说你在赚钱方面很有一套。’她说。”巴菲特回忆说，“她非常细致地就投资哲理问了我两个小时。但是，她的丈夫，戴维斯医生则一个字也没说，看起来甚至好像没有倾听我们的谈话。突然，戴维斯医生宣布说：‘我们给你10万美元。’‘为什么？’我问。‘因为你让我想起了查尔斯·芒格。’”查尔斯·芒格是谁？那时巴菲特甚至还不认识他。2年之后戴维斯医生介绍他们两个人认识。

【巴菲特启示录】

巴菲特是“简单和精明的投资者”的典范，也许他是一位天才。但从巴菲特的创业历程中，我们更容易看到，他的成功离不开家人的支持，而巴菲特也善于借助家庭的力量，从11岁那年第一次为姐姐买股票，就注定了巴菲特的事业和自己的家人紧密地联系在一起。由此可见，“修身于家”又是巴菲特的另一大特点。

不要忘记最重要的财富：健康和家庭

巴菲特一直把家庭和健康当成自己重要的财富，虽然因为工作关系，他和妻儿聚少离多，但是巴菲特的家一直是最温暖的。他曾经为了保持体型而与女儿苏茜打赌：如果苏茜体重下降，他将支付给她1万美元。

巴菲特生于1930年，比尔·盖茨生于1955年。在与巴菲特交往之前，比尔·盖茨一直被几个家庭问题困扰着。因为公司事务繁忙等缘故，跟妻子一直处于一种聚少离多的状态。他不知道如何与自己亲爱的妻子维持融洽的关系，而又不影

响到自己的事业。同时，已经有两个孩子的他也为子女教育的事情而烦恼不已。他曾经在打牌的时候跟巴菲特坦诚相告：“真是没想到管小孩比赚钱痛苦多了！”

在与巴菲特多年的交往中，盖茨解开了自己心头的几个疙瘩。盖茨和他的妻子梅琳达都是工作狂，两个人正是在加班的时候相识并相爱的。在结婚之后，因为微软的腾飞和盖茨财富的累积，梅琳达渐渐从事业上隐退。盖茨与梅琳达之间的接触也开始减少，而盖茨十分爱妻子，不想因为分开而影响了夫妻间融洽的关系。在巴菲特的家庭观中，盖茨意识到自己应该支持并鼓励妻子进行她喜欢的事业。1993年，“盖茨夫妇基金会”便成立了，并迅速成为世界上最大的基金会。作为比尔·盖茨的“家庭教师”，巴菲特最后花了370亿美元为自己的“学生”捧场，向该基金会捐出了自己85%的股票。在巴菲特的影响下，盖茨还逐渐从微软的事业中淡出，把更多的精力花在孩子身上。孩子学校里举办的活动经常能够看到这位超级父亲前去捧场。

步入老年的巴菲特更加看重身体健康与家庭和谐。这时候，金钱对于巴菲特而言只不过是一堆数字，他并不在乎多几个零或者少几个零。一次，他的股东问他“成为巨富后还有什么打算”，他想都没想就说：“做最长寿的人。”在妻子死后，他便决定淡出投资界，完成妻子的慈善遗愿。同时他也为自己的几个子女分别建立了慈善基金，并努力将孩子吸引到自己的身边，让一家人在一起和和气气地陪巴菲特度过晚年。

在巴菲特觉得自己在股市中应该隐退的时候，他也终于把迟迟未能完成的心愿达成了。2006年，巴菲特将370亿美元分批向5个慈善机构进行了捐献。其中大部分捐给“盖茨夫妇基金会”而不是自己的基金会，因为他觉得自己的好友比尔·盖茨做慈善比自己更聪明。

在巴菲特看来，人都是依附于家庭的。巴菲特的妻子苏珊是奥马哈一个心理学教授的女儿，她与巴菲特的姐姐曾经是大学的室友。巴菲特第一眼见到她便爱上了她，当时苏珊正跟其他的男生交往。聪明的巴菲特首先与未来的岳父搞好关系，又拜托苏珊的姐姐在旁边帮忙说好话，再加上巴菲特特有的幽默感和责任心，苏珊终于在不久后跟这个并不帅气的犹太人走到了一起。

巴菲特十分爱自己的娇妻。每一次她从他的书房前走过，巴菲特总是会“心里一亮”。出身书香门第的苏珊对于资本市场的营利并不看重，而渴望成为一名歌手。在子女长大之前，她没有机会实现自己的梦想。等到孩子们成人之后，巴菲特支持她的想法，并不断鼓励她重新拾起自己的梦想。他告诉她如果退缩，她自己会后悔一辈子的。在巴菲特的鼓励下，已经结婚23年的苏珊终于开始登上舞台。巴菲特也经常去参加她的演出，并盛赞自己妻子的歌喉“让我停止了呼

吸”。

巴菲特曾经不止一次地向苏珊允诺自己会当一个富有的人，会给苏珊幸福的生活。那时，巴菲特的事业刚刚起步，他们的生活并不宽裕。

因为巴菲特特殊的工作，巴菲特在家里享有特殊待遇：他可以一整天待在自己的书房里而不过问其他的事情。然而，巴菲特享有的这些特权并不代表巴菲特就是家中的国王。在巴菲特的家庭观中，巴菲特从来没有把自己当成是家里的重要人物。巴菲特并不觉得自己的事业比家里其他人的活动来得更伟大。

巴菲特对于妻子的兴趣和钟爱的事业只有两个字：支持。巴菲特喜欢在低级的快餐厅吃饭，而苏珊则喜欢去一些艺术家咖啡屋。巴菲特在这方面倒从未吝啬，他还经常陪同妻子一起去艺术家咖啡屋。

苏珊还十分热衷于公益事业，她在1969年左右积极参加堕胎合法化的活动，这时候刚从股市中隐退的巴菲特更是热心地支持苏珊的活动。后来苏珊想把慈善事业的范围扩大，打算建立一个慈善基金。精通理财的巴菲特当然不放过支持妻子事业的机会，他们建立起了自己的私人信托基金，每年向数十名黑人学生提供奖学金。在妻子死后，巴菲特为了纪念亡妻，又把基金会的名称改为“苏珊·汤普森·巴菲特基金会”。

晚年的苏珊为了追求自己的事业而与巴菲特分居了很长时间，但是他们仍然亲密，他们像其他的夫妇一样外出旅游、安享晚年。

【巴菲特启示录】

在生活的天平上，一端放着事业，另一端放着家庭。每个人都在努力寻找两者之间的平衡点，却常常不能如意。那些以事业为借口而疏于照顾家庭的男人真应该感到羞愧。他们应该明白这样一个道理，如果没有家庭，就算赚了再多的钱，他又在“为谁辛苦为谁忙”？说到底，那种人就算再成功，也不过是为了满足自己花天酒地的物质享受或者是胜人一筹的逞强欲望。在发出“鱼和熊掌”式感慨时，我们却也可以看到极少数的神仙眷侣不仅可共患难，更能同富贵。他们不仅能够胜任好领导的身份，更可以成为好伴侣、好父母。巴菲特的实践证明，家庭不仅和事业不冲突，更是事业的基石。

大富豪的儿女们

巴菲特共有三个子女，大女儿苏珊，是奥马哈一家针织品商店的老板。大儿

子豪伊，是伊利诺伊州一个普通农民。小儿子皮特，是纽约的一名音乐家。巴菲特腰缠万贯，但他并不准备将自己的财产都留给子女，而是逐渐将他拥有的财富捐给基金会做慈善事业。几年前，巴菲特将 300 亿美元捐给盖茨基金会。同时巴菲特也给了每个孩子 10 亿美元，但这笔钱不是供孩子们自己享受，而是给孩子们慈善基金，让他们依据自己的喜好和能力进行慈善事业。

在子女的眼里，巴菲特不是名人，他们也不是和世界上最富有的人一起长大的。皮特说，在他眼里，巴菲特不是名人，只是一个非常可爱的老爸。女儿苏珊说，我们并不是和世界上最富有的人一起长大的，我们的生活很平常。

在子女的眼中，巴菲特并没有因为巨额的财产而与子女们疏远，相反的，他们之间相处得像朋友一样。巴菲特的女儿苏珊回忆道：“小时候，爸爸每晚都哼着‘在彩虹的那一端’哄我入睡。”“在很长的一段时间里，我甚至不知道他从事什么工作。在学校里，他们问我父亲的职业，我说他是一名安全系统分析师，于是他们认为他应该从事诸如检查警报系统之类的工作。”“令父亲开心的是全家人围坐在一起读书、打桥牌、聊天，他就像所有的父亲一样平易近人。”

巴菲特在子女小的时候就开始教导他们树立正确的财富观，大儿子霍华德对小时候的一些事情还是记忆犹新：“听着，没有人会认为我父亲不精明，从他开始给我们零用钱那时起，就在阁楼上放了一台自动贩卖机，我们都上那儿买东西。于是他就赚回了我们的每一分零用钱，以至于在长达 10 年的时间里，我都无法存起买三个甜瓜的钱。”

巴菲特曾给豪伊买下了他现在经营的农场，而豪伊必须按期缴纳租金，否则立即收回，这对于退学不久的豪伊来说，艰难可想而知。艰难的处境往往更能锻炼人，巴菲特一家的朋友迈克尔·延瑞评价豪伊说：“他非常聪明，在政治上具有高度的敏锐感，但尤为重要的是，他继承了他父亲身上那种诚实、正直的美好品质。”

巴菲特对小儿子皮特音乐事业的支持绝对限于金钱之外。当年，皮特搬到密尔沃基市前，开口向父亲借钱，这是皮特唯一一次向父亲借钱，却被拒绝了，巴菲特的理由是“钱会让我们纯洁的父子关系变得复杂”。后来皮特气愤地去银行贷了款。他说：“在还贷的过程中，我学到的远比从父亲那里接受无息贷款多得多，现在想来，父亲的观点对极了。”

巴菲特曾对子女说：我全部财产都将捐给慈善机构，我给你们足够的自由，但留给你们的钱却不会用吨来计算。希望你们能够亲自管理自己的资产，所以你们要有一颗慈爱的心，眼睛不能只盯在钱上，而要多做慈善事业。我想我很幸运，你们能用自己的时间和精力为身边的人作出些贡献。

目前，巴菲特的3个子女在兢兢业业地经营着这10亿美元基金：豪伊将基金投入到拯救印度豹的行列中，并致力于对抗全球饥饿问题，另外还与盖茨基金会合作，投入资金研究抗旱玉米；皮特则成立 NoVo 基金，用于拯救女孩计划上（发展中国家女孩上学资助，防止早婚早孕及不安全性行为等）；与两个弟弟不同，苏珊基金会的重点援助对象是奥马哈的学校和教育系统。

他们都知道，自己手中的基金只不过是父亲巴菲特慈善事业的一部分罢了，而且他们的所作所为都在代表着他们的老爸。

把财富留给子女的后果，既是“弊大于利”害了他们，又不能帮助真正需要帮助的人，蒙辱了人性的爱心。

【巴菲特启示录】

巴菲特不仅是投资界的大师，看着他的子女们的成就，将其称为教育大师也不为过。他对子女的这种正确教育，无疑给当代子女教育树立了一个好榜样。正确认识财富，将财富以捐献这一良好的方式反馈给社会，帮助困难的人，同时别忘记关爱自己的孩子，这正是大师教给正在处于困惑中的父母们的。

第十六章 财富只有在社会上才能找到自己的位置

真正慷慨的富豪：会散财是人生的一种大智慧

聚财是一个人聪明智慧的体现，而散财则是人生中一种境界更加高远的大智慧。巴菲特靠自己的聪明智慧和努力抒写了最完美的财富人生，与此同时，他又用人生的大智慧创造了绝无仅有的慈善神话。而后者更为震撼人心，意义也更为深远。

2006年6月25日，巴菲特宣布将个人财产的85%逐年捐给盖茨·梅琳达慈善基金会，市值达370亿美元。这笔捐款创造了世界纪录，也震动了美国和全世界。

盖茨夫妇表示，巴菲特的决定让他们“发抖”。“我们对我们的朋友巴菲特的决定充满敬意，这将大大促进这个世界上最具挑战性的事业，我们对此非常感激。”

巴菲特对自己的举动作出了这样的解释，他说：“我不是财富的热衷者，特别是当世界上60亿人还比我们穷得多的时候，安德鲁·卡耐基说过，从社会获取的巨大财富必将有一天重归社会所有。当我们的财富已扩张到惊人的规模时，我们觉得处理这笔财富唯一的方式就是让它回归社会。”如此沁人肺腑的豪迈语言如果出自一个普通的捐助者嘴中，人们可能会认为是刻意的作秀和蓄意的炒作，但当它由声名赫赫的全球富豪说出时，我们感受到的就只有朴实和无华。

巴菲特完全可以像许多富豪那样将自己财产的一部分或者全部留给子孙享用不尽，但在巴菲特看来，“那种以为只要投对娘胎便可一世衣食无忧的想法，损害了我心中的公平观念”。因此，多年以前，巴菲特就对自己的子女明确表示：

“能从我的遗产中得到一个美分，就算你们走运。”因为“我认为这有损于公平的竞争原则”。也正是如此，2001 年，当布什总统废除遗产税 1 年时，作为最大受益者的富豪们，反而予以了最强烈的反对。包括盖茨父亲老威廉、巴菲特、索罗斯等在内的 120 名美国大富豪联名在《纽约时报》上刊登广告：“请对我们征税。”富豪们的理由是：取消遗产税将使美国百万富翁、亿万富翁的孩子不劳而获，使富人永远富有，穷人永远贫穷，这将伤害穷人家庭和社会的平衡。

美国几大基金会负责人一致认为，这次世界头号 and 二号富豪联手捐助慈善事业会促使更多人回报社会。福特基金会的总裁苏珊·贝里斯福特评论说：“巴菲特的慷慨令人鼓舞，我们有望看到更多、更好的个人财富被投入到慈善事业中。这也预示着慈善基金可以更多、更好地解决社会问题。”

多年来，巴菲特对慈善事业捐献甚少，这引来了许多批评声音。很多人由此以为这次捐赠是巴菲特的一时冲动。其实不然，早在 1986 年 9 月，巴菲特就在《财富》杂志上发表了《你应该把所有财富都留给孩子吗》一文，表达了把自己的财富捐给慈善事业的愿望。那么，为什么直到 20 年后他才把这个愿望付诸实施呢？

这里面有三个因素：

第一个因素：巴菲特当时认为，如果一个人能以更高的速度积累财富，那么他可以在 20 年后再考虑捐赠。作为“股神”，巴菲特无疑拥有超出常人的获利能力，财富在他手中将比慈善基金会更能增值。

第二个因素：其妻苏珊 2004 年去世，是促使巴菲特决定捐献巨额财产的重要原因。他最初的计划是，自己去世后将财产留给妻子，由她将其用于慈善事业。

第三个因素：巴菲特发现“慈善事业在很多方面都像做生意，仅仅走进这个领域是远远不够的，你需要学习其中的一些特性”。他表示：自己并不擅长基金会的运作，而希望选择运作有效的慈善基金会，把财富捐给它们。盖茨基金会无疑能满足巴菲特的要求。2000 年成立至 2006 年，该基金会的总资产超过 270 亿美元，且每年至少对外捐助 10 亿美元。这个富可敌国的慈善组织有自己的董事会，已经透明地运作了 6 年，取得了国际性的成就，表现出了比多数非政府组织强得多的效果。

巴菲特在签署捐赠意向书后表示：“对于（盖茨）基金会所取得的杰出成就，我表示赞赏，我希望通过捐助的方式帮助拓展该基金会的能力。”

在捐赠之前，巴菲特和比尔·盖茨早已是好友，且两个人谈论最多的话题之一就是慈善事业。在经历了近 20 年的交往后，巴菲特确信，比尔·盖茨就是他

能够信任的慈善基金的管理者。

巨额的财富赢得了成就感，之后又还给社会，看似只落得一点虚名，其实巴菲特的一生收获颇丰。没有人仇视他的财富，有的只是尊重和敬佩。一个富人能一辈子不为富所累，潇洒走过一生，这种洒脱，经常忧愁的诗人们没有体验过，众多富豪也难得有几个如此轻松自在。

从当年的美国“石油大王”洛克菲勒和“钢铁大王”卡内基，到当代的盖茨和巴菲特，在美国，关心慈善事业，捐献大笔善款早已成为富豪们的一项义务和道德要求。盖茨就曾说过，巨额财富对他来讲，“不仅是巨大的权利，也是巨大的义务”。

在美国，如果深入统计数据，你会发现国民生产总值的2%都进入了慈善领域，而中产阶级的捐款相对他们的收入其实比富豪更加慷慨。犹他州的捐款比率在全美国是最高的，因为有摩门教，但这并不是因为摩门教徒更加有钱，而是因为他们的信仰支持捐款行为，于是他们贯彻信念。

如何用好财富，无疑也是巴菲特的一项责任。而他热衷慈善事业义举的背后，则是整个美国社会文化的影响。

首先，在美国富豪中，慈善是一种传统。对于富豪们来说，当财富累积到一定程度，财富本身也就只剩下一个数字，与其守着这个数字，还不如让这个数字发挥更大的作用。巴菲特就非常认同卡内基的名言：“在巨富中死去，是一种耻辱。”

其次，富豪们更看重积极奋斗的精神。对于这次捐出大笔财产，巴菲特就表示，他的子女们并没有感到失望，因为对许多美国人来说，他们更看重积极奋斗，白手起家，经历失败和成功。

再次，国家和社会的鼓励机制。在美国，政府对超过一定限额的遗产要征收遗产税，对于富豪捐助慈善事业，则有一定的税收减免政策，而从社会层面来讲，为慈善事业捐助所带来的美誉度，也鼓励着巴菲特以及更多的富豪向慈善事业慷慨解囊。

当然，并不是每一个富豪都有慈善之心。对于巴菲特、盖茨等富豪热心慈善事业的义举，有美国人曾这样评价：“他们将让那些醉心于购买飞机、游艇、豪宅供个人享乐的暴发户们汗颜。”

【巴菲特启示录】

对于自己所取得的巨额财富，巴菲特认为自己非常幸运，他常说：“和我的

付出相比，我得到的物质财富多到不成比例。”但是巴菲特并没有因此变得为富不仁，而是尽自己的所能去回报社会。正所谓：聚财是一个人聪明智慧的体现，而散财则是人生中一种境界更加高远的大智慧。巴菲特正是用这种智慧书写着别样的传奇人生。

快乐最重要，没有必要痴迷于财富

用“富可敌国”来形容巴菲特丝毫不为过。作为世界上最有钱的人之一，巴菲特所拥有的财富对许多人来说是梦寐以求的。对此，巴菲特说：“财富应该用一种良好的方式反馈给社会，而不是留给子女。”在巴菲特看来，他所想要的并非是金钱，他觉得赚钱并看着它慢慢增多是一件有意思的事。“快乐最重要，没有必要痴迷于财富。”

俗话说：“钱不是万能的，但是没有钱是万万不能的。”现代社会，钱是一个人的必需品。因为，没有钱，就没有基本的物质保证；没有钱，就难以过上理想的生活。美国著名心理学家弗雷德里克·赫茨伯格称金钱为“安全因素”，即人需要一定数量的金钱才会有安全感。入不敷出，就会终日为金钱而苦恼。如果一个人的钱除了维持生活还绰绰有余的话，那么他就会感到很轻松，从而有时间和精力去考虑其他的事情。

巴菲特说：“工业社会的逐利性使我们认为，努力挣钱，再花钱买到你很少用到的东西，你就会得到满足，但你从中永远得不到真正的快乐。‘多即是好’的概念使我们成为金钱的奴隶，何不尝试一下‘少即是多’呢？你会从中找到另一番天地。”看看我们身边，每个行业的人都在努力工作，而工作的一个主要目的就是赚钱。当然，这么说恐怕有人不认同，有相当一部分人认为所做的事情是有着伟大使命的。

使命是有力量的，对一个人能更好地工作、更好地赚钱有强大的推动作用，有使命的人工作会更出色。但是，恐怕没有哪种工作能脱离与钱的关系。

古人云：君子爱财，取之有道。在这个商品社会中，金钱的作用非常之大，看病就医，上学教育，行车走路，住房吃饭，生活之中处处少不了金钱的影子。既然少不了，人们自然会想方设法获取，但是又不可用非法手段，所以想起古人这句老话。

君子亦爱钱财，但定要取之有道。在现代社会中，这句话应该这样理解：第一得财之道应该是赚钱，即用自己的劳动来赚取薪资；第二得财之道是用钱去生

钱；第三得财之道是如何省钱，省钱其实也就是赚钱。这第一条是多数人都知道的，也是可以做到的，但第二条是有些难度和风险的，用钱生钱的方式也有很多。得财之第三条是现在年轻人特别要注意的，老年人由于吃过苦，所以他们知道该如何省下任何一分钱，但是年轻人是不会的，特别是 20 世纪 80 年代以后出生的人。

几年前，社会上掀起了一股炒股热潮。入市炒股，最纯粹的目的就是为了赚钱。然而，看着那些眼花缭乱的 K 线图、真真假假的业绩表，在亲历了一根根绿阴线、一个个套牢盘后，我们或许才会明白“十个股民九个亏”这句话的无奈。如何在股市中赚到钱，成为广大股民最关心的一个话题。为了解开其中的谜底，有的股民天天狂看股评，有的股民日日追索牛股，有的股民甚至求神拜佛，横竖一赌。结果人很累，钱照赔。古语云“君子爱财，取之有道”，道就是方法、技巧。

对巴菲特来说，这个方法就是“价值投资”。只要看准了，就咬定好股不放松，不再去计较一时的得失，不痴迷于财富的他，反而得到了财富之神的眷顾。

【巴菲特启示录】

巴菲特认为财富都是身外之物，够生活所用就行了。他是在追求一种创造财富的喜悦，而不是无休止地想要拥有财富。他的这种财富观，值得过分追求金钱的我们思考。的确，人生在世，拥有巨额的财富固然是幸运的，但当我们没有那么多的财富去享受生活，我们是不是就一定不幸福呢？答案是否定的，幸福、快乐归根结底都是一种心态，保持一颗对生活充满温度的心，处处是快乐！

独特的“巴式”慈善

关于慈善，巴菲特有着自己独特的理解，他的慈善活动也带有鲜明的“巴式”特色。关于慈善捐赠，伯克希尔所采取的做法与其他企业有显著的不同，但在巴菲特看来，这却是最公平且合理的做法。

首先，巴菲特让旗下个别的子公司依其个别状况决定各自的捐赠，只要求先前经营该企业的老板与经理人在捐赠给私人的基金会时，必须改用私人的钱，而非公款。当他们运用公司的资金进行捐赠时，则相信他们这么做，可以为所经营的事业增加有形或无形的收益。

至于在母公司方面，除非股东指定，否则巴菲特不进行任何其他形式的捐赠。他不会依照董事或任何其他员工的意愿进行捐赠，同时也不会特别涉及巴菲特家族或曼格家族相关的基金会。虽然在买下公司之前，部分公司就存在有员工指定的捐赠计划，但巴菲特仍支持他们继续维持下去，他不会干扰经营良好公司的传统运作。

为了落实股东们的捐赠意愿，每年巴菲特都会通知 A 股股东的合法登记人（A 股约占伯克希尔所有资本的 86.6%），他们可以指定捐赠的每股金额，至多可分给三家指定慈善机构，由股东指名慈善机构，伯克希尔则负责开支票，只要国税局认可的慈善机构都可以捐赠。2000 年在 5700 位股东的指示下，伯克希尔捐出了 1670 万美元给 3550 家慈善机构，自从这项计划推出之后，累计捐赠的金额高达 1.81 亿美元。

大部分的上市公司都回避对宗教团体的捐赠，但这却是巴菲特最偏爱的慈善团体。他们总计有 437 家教会及犹太教堂名列受捐赠名单，此外还有 790 间学校，有时他们会指定个人的基金会作为捐赠的对象，从而通过各自的基金会作进一步的分配运用。

不可否认，慈善总是一个让人倍感温暖的词汇，但做慈善也有做慈善的烦恼。每个星期，巴菲特都会收到一些批评伯克希尔捐赠支持计划生育的信件，这些信件常常是由一个希望伯克希尔受到抵制的单位所策划推动，这些信件的措辞往往相当诚挚有礼，但他们却忘了最重要的一件事，那就是作出此项捐赠决定的并非伯克希尔本身，而是其背后的股东，这些股东的意见可想而知本身就存在分歧。举例来说，关于堕胎这个问题，股东群中支持与反对的比例与美国一般民众的看法比例相当，巴菲特必须遵从他们的指示，不论他们决定捐给计划生育或者是生命之光。

尽管会遇到困难和阻力，但巴菲特还是竭诚做好每一笔慈善，将它们送到最需要的地方。正如巴菲特所言：我们所拥有的每一股股票都已经事先指定捐赠给慈善事业，我希望整个社会能够从这些生前赠与和死后遗赠中收获到最大限度的好处。

巴菲特不仅致力于推动本国慈善事业的发展，他还将慈善的触角伸到世界各地。2010 年 9 月 29 日，巴菲特联手老朋友比尔·盖茨在北京举办慈善晚宴，盛邀中国富豪 50 人的消息如重磅炸弹，在国内掀起中国式慈善的热议。

对中国人而言，在有生之年或死后将自己财产的全部或 50% 捐赠出来是一种极其艰难的决定。中华民族重视自身后代，家庭、乡里、民族是实现人生价值的归宿——修身、齐家、治国、平天下。来自家、国、天下的关怀和认可，是生

命的终极意义。

而美国人坚信灵魂不灭，死后灵魂永恒的幸福是生命的终极意义。遵守道德是进入天国的不二法门，宗教“彼岸”的支撑价值系统是社会稳定的思想基础。

两种不同文化价值观在根本上决定了对慈善的不同态度——美国人认为留给子孙后代过多财富是一种诅咒，中国人却认为是一种福报。这就不难理解为何中国富豪对巴菲特、比尔·盖茨的捐赠倡议如此恐惧，这动摇了他们的根本信仰。因此，我们在为陈光标的伟大善举鼓与呼的同时，没必要过分苛求中国富豪在一夜之间改变自己根深蒂固的观念。

尽管如此，巴菲特、比尔·盖茨阐述的全球慈善新理念必将给中国富豪财富观造成巨大冲击，再加上陈光标、冯军、周润发等的追随，这将引发深层次的社会思索，重塑中国富豪的价值观。在某种意义上，巴菲特、比尔·盖茨两人的此次行动将成为中国慈善新理念元年的开端。

【巴菲特启示录】

与其守着“财富”，看着它们变质，不如免费送给需要的人。免费和赚钱，从来就不是矛盾的。舍得让别人分享自己的“财富”，一颗善良的心，可以让我们赢得更好的未来。

赚钱只是一种游戏

犹太人这样形容自己，在赚钱的时候你就进入了一个游戏的世界，作为游戏的参与者，你要不停地和对手较量，你要用尽一切手段来胜过其他人，你要超越所有人，才可以赢得最后的胜利。美国华尔街之父 J. P. 摩根就一直坚持这样的赚钱理念，他认为，只有以游戏的心态去赚取金钱，才是正确的赚钱态度。摩根赚钱甚至达到痴迷的程度，他一直有一个习惯，每当黄昏的时候，到小报摊上买一份报道股市收盘信息的当地晚报回家阅读，当他的朋友们都在忙于各种娱乐和消费的时候，他却在研究怎样赚钱。谈到投资的时候，他总是说：“就像在玩扑克时一样，你必须认真观察每一位玩家，而且要能看出谁是冤大头，如果看不出，那这个冤大头就是你自己。”

在巴菲特的眼中，投资也是一种游戏，就好像参与一个擅长的游戏，这样能保证腿脚灵活，耳聪目明。尽管这个游戏对他来说并不需要手眼的精密配合，像

很多其他的工作那样，但是在他看来，再也想象不出更有趣的游戏了。

赚钱是一种游戏，说到底就是投资中的一种心态。巴菲特认为股市的变化就是人心的变化，认识股市的过程就是认识自己的过程，只有把握住自己的人，才能把握股市。

很多投资者投资股票，一旦套牢或赔钱之后，情绪就几乎到了崩溃的地步。其实心理学家常说：“人是感情的动物。”自己辛苦赚来的钱，眼见就这样赔进股市里，谁会舒服？所以大部分的投资者都没有办法像巴菲特那样做到面对股份波动神定自若。

巴菲特告诫投资者，投资必须保持平和的心态。如果心里一直记得那些错误的投资伤心事，不仅无济于事，还可能因此造成往后一连串，甚至更严重的投资亏损。巴菲特最值得称道的是，他始终保持着平和的心态。不论是互联网狂潮到来之际，还是市场环境风平浪静之时，巴菲特从来都不着急，都很从容。这也是巴菲特之所以成为今天的巴菲特的最主要原因。

股市原本就是考验人的心态的战场。主力大户所以制胜，就是摸准了一般小户缺乏平和的心态，只要用“惯压”与“洗盆”伎俩，就可以使小户自动将手中生金蛋的鸡，贱价出售。

股市一开好户，新手总是迫不及待地想买进股票，既不考虑是否股市已处于高风险，也不问股价是否偏高。等到股票到手，则一心想股价天天见涨才痛快，若股价偏偏原地踏步，甚至未涨反跌，必然方寸大乱，寝食难安。这样，多会失去耐心，急着卖出，转而追抢那些天天见涨的股票，可是等到手上不争气的牛皮股刚刚脱手，换上行情板上活蹦乱跳、涨势吓人的热门股，偏偏原来的牛皮股开始威风八面，股价节节上升，而刚到手的热门股有如中邪，直往下跌，届时，悔之已晚。殊不知天底下没有只涨不跌的股票，也没有只跌不涨的股票，涨过了头，必然回档进行强制性调整，好重新开张。跌多了，也必然反转回升，重振雄风。

当大户炒作某只股票，为了顺利吃货，吓走一些想轻松搭轿的小户，最常用的一招就是集中力量，在股价涨跌的节骨眼上倒出部分持股将股价压低，让信心不足的小户将持股流血杀出，自己再以低价承接，然后重新拉抬。就这样来回操作，低进高出，赚得不亦乐乎。明白这一道理，当你下次再碰到手上股票下跌，除非整个大势真正转坏，否则，万不可因为一点风吹草动，或是在股场内听来某些小道消息，而吓得马上将手中持股低价抛出，只要保持平和的心态，耐心等待，总有机会解套。

因此，作为一名股民，首先要保持平和的心态，不要被周围环境、股市变化

所左右。要有自己的分析和判断，绝对不可人云亦云，随波逐流，被人套牢。要确信自己是最值得信赖的人。股市的天机是：“波动是永恒的真理，把握投资最终靠自己。”

炒股的大多事实证明，依靠纯粹由心理支持的价格飞涨的市场总是服从金融万有引力定律的。哄抬的价格可以持续多时，但终归会一泻千里，而且这种下跌来得如地震雪崩般突然，狂热的行动越厉害，所得到的后遗症越严重。当你一旦失利，应该痛定思痛，用清醒的理智和聪睿的知识摆脱困境，以忍取胜。

一般来说，“忍”主要表现在两个方面：

(1) 对自身来说，炒股要给自己留下回旋的余地。也就是说，当你在看好股市前景的时候，不要把资金全部投入，将力量一次用完，在看坏的时候，不要又急匆匆地将股票全部卖光。

(2) 对于股市大势而言，你不要盲目加码追涨，也不要盲目地出货避跌。从你自己或周围人的投资中，你会发现每一个投资者用他或她自己的方式失败，但是他们的一个共同点却是对股市不好的心理状态。错误的思维方式的结果，是他们的每一次操作都缺乏力量和决断。他们彷徨不定，他们渴望确定。如果你找到5个成功者，你将会立刻感到一种完全不同的思维方式在起作用。他们与众不同，在等待下一个交易机会的时候，他们眼神凌厉、决定经过深思熟虑、行动简洁明快。所有的交易（无论是赚或是赔）看上去都是那么轻松、舒适。这些自我奋斗而成功的投资者不是因为赚了钱才有积极平和的心理态度，而是因为他们敢于有积极平和的态度才赚到了钱。

【巴菲特启示录】

要想赚钱，就绝对不能给自己增加心理负担，倘若把钱看得太重也就给自己背负了沉重的包袱，这个时候你所需要的，就是彻底地忘掉钱这回事。许多犹太大亨，他们手中掌握着数以亿计的财富，金钱对他们来说不过就是账户上的数字。如果他们把金钱看得很重，就不敢再那样心不跳、气不喘地投资了，也不会那样拼命地赚取财富了。

乐观生活：我是个幸运的人

巴菲特天生就怀有一种乐观的心态，这种心态使他可以把赚钱当做一种游

戏，把慈善当做一种义务，无论何时何地，都以自己想要的生活方式去生活。为什么会有这种心态，在 1998 年的佛罗里达大学商学院的演讲中，巴菲特给出了最好的解释：

我认为我自己是罕见的幸运。让我在这里花上 1~2 分钟讲个例子，也许值得我们好好想想。让我们作这样一个假设，在你出生的 24 小时以前，一个先知来到你的身边。他说：“小家伙，你看上去很不错，我这里有个难题，我要设计一个你将要生活的世界。如果是我设计的话，太难了，不如你自己来设计吧。所以，在 24 小时以内，你要设计出所有那些社交规范，经济规范，还有管理规范，等等。你会生活在那样一个世界里，你的孩子们会生活在那样一个世界里，孩子们的孩子们会生活在那样一个世界里。”你问先知：“是由我来设计一切吗？”先知回答说是。你反问：“那这里肯定有什么陷阱。”先知说：“是的，是有一个陷阱。你不知道自己是黑是白，是富是穷，是男是女，体弱多病还是身体强健，聪明还是愚笨……你能做的就是从装着 65 亿球的大篮子里选一个代表你的小球。”

我管这游戏叫子宫里的彩票。这也许是决定你命运的事件，因为这将决定你出生在美国还是阿富汗，有着 130 的智商还是 70，总之这将决定太多的东西。如何设计这个你即将降生到的世界呢？

我认为这是一个思考社会问题的好方法。当你对即将得到的那个球毫不知情时，你会把系统设计得能够提供大量的物品和服务，你会希望人们心态平衡，生活富足，同时系统能源源不绝地产出（物品和服务），这样你的子子孙孙能活得更好。而且对那些不幸选错了球，没有接对线路的人们，这个系统也不会亏待他们。

在这个系统里，我绝对是接对了路，找到了自己的位置。我降生后，人们让我来分配资金。这活本身也并不出彩。假设我们都被扔在了一个荒岛上，谁都走不出来，那么在那个岛上，最有价值的人一定是稻谷收获最多的人。如果我说，我能分配资金，估计不会招什么人待见。

我是在合适的时间来到了合适的地方。盖茨说如果我出生在几百万年前，权当了那些野兽的鱼肉。我跑不快，又不会爬树，我什么事也干不了。他说，出生在当代是你的幸运。我确实是幸运的。

时不时地，你可以自问一下，这里有个装着 65 亿小球的篮子，世界上的每个人都在这里：有人随机取出另外 100 个小球来，你可以再选 1 个球，但是你必须把你现有的球放回去，你会放回去吗？100 个取出的小球里，大约 5 个是美国人吧，95 个不是。如果你想留在这个国家，你能选的就只有 5 个球。一半是男生，一半是女生，一半是高智商，一半是低智商。你愿意把你现在的小球放回去吗？

你们中的大多数不会为了那 100 个球而把你自己的球放回去。所以，你们是世界上 1% 最幸运的，至少现在是这样。这正是我的感受。一路走来，我是如此幸运。在我出生的时候，出生在美国的比率只有 50:1。我幸运有好的父母，在很多事情上我都得到幸运女神的眷顾……幸运地出生在一个对我报酬如此丰厚的市场经济里。对那些和我一样是好公民的人们，那些领着童子军的人们，周日教书的人们，养育幸福的家庭，他们可能在报酬上未必如我，但也并不需要像我一样呀。

我真的非常幸运，所以，我盼着我还能继续幸运下去。如果我幸运的话，那个小球游戏给我带来的只有珍惜，做一些我一生都喜欢做的事情，并和那些我欣赏的人交朋友。我只同那些我欣赏的人做生意。如果同一个令我反胃的人合作能让我赚 1 亿元，那么我宁愿不做。这就如同为了金钱而结成的婚姻一般，无论在何种条件下，都很荒唐，更何况我已经富有了。我是不会为了金钱而成婚的。

【巴菲特启示录】

巴菲特的财富来自于他简单且快乐的思考和生活方式。保持乐观豁达的心态，做你喜欢的事，找你喜欢的人，住你喜欢的地方，更快乐，更健康，更赚钱，这或许是巴菲特留给我们的最大启示。

“最寒酸”的大富翁：越有钱越要保持节俭的本色

节俭是指对劳动成果和物质财富的珍惜和爱护，法国大文豪大仲马说：“节约是穷人的财富，富人的智慧。”可以说，节约本身就是一个大财源。

人类社会总是不断发展，物质生活也日益丰富，人们的生活方式和消费观念也在不断变化，这是毋庸置疑的事实。但这与提倡节俭并不矛盾，讲节俭就是要珍惜人类有限资源和人类自身的劳动成果。

节俭既是一种传统美德，也是一种创造财富的手段；节俭是很多富翁之所以成为富翁的财富基因。我们惊诧于跨国公司一张纸正反使用、信封重复使用的吝啬，但正是这种吝啬成就了众多富有的企业和身价亿万万元的超级富翁。

对金钱的穷奢极欲只能是无知的表现。一个高尚的文明人，也应该是一个节俭的人。节俭是一种积极、健康的生活态度和方式，穷要节俭，富也亦然。

没错。亿万富豪们大多乘着私人飞机，住着超级豪宅，享用着世界上最好的

餐厅，在 LisVuitton（路易威登）购物。毕竟，他们非常富有。但是也有一些世界上最富的人并不奢华，他们很节俭至少以亿万富豪标准来看是这样，巴菲特就是其中最为典型的一个例子。

当取代好友比尔·盖茨成为新一轮的全球首富时，有媒体朋友打电话向巴菲特表示祝贺，巴菲特却幽默地表示：“如果你想知道我为什么能超过比尔·盖茨，我可以告诉你，是因为我花得少，这是对我节俭的一种奖赏。”

对于巴菲特的自谦，盖茨也幽默地表示认可：“我很高兴将首富的位置让给沃伦。上周末我们一起打高尔夫球时，他为了省钱居然不买高尔夫手套，而是用邦迪创可贴。虽然打起球来不好使，但他省了数美元。我想这是他当选首富的主要原因。周末我们再次一起打高尔夫时，我必须连邦迪创可贴也不用，一定要胜过他。”

这些只是玩笑，巴菲特当然不可能靠节俭超越比尔·盖茨，后者也并不是一个奢侈的富翁，不过相对于巴菲特对慈善事业的热心，他在个人生活上的节俭的确令人动容。

尽管有“股神”的称号，拥有的财富再怎么挥霍，也不见得能花完。但巴菲特没有利用股东们的共同财产为自己建造任何纪念物，没有巴菲特塔，没有巴菲特大厦，没有巴菲特大街，也没有巴菲特公园，他为人低调，不爱抛头露面，不喜欢张扬个性，生活方式尤其简朴。

有人曾这样描述巴菲特的穿着：“他身上的衣服总是皱巴巴的，领带常常太短，位于腰带上方好几寸，鞋子也磨损得厉害，外套和领带通常一点都不搭配，如果穿西装，也是早就过时的保守样式。”

巴菲特在生活中“节俭”异乎常人。《华盛顿邮报》的掌门人凯瑟琳·格雷厄姆在自传里说过一个故事，有次在机场，她向巴菲特借 10 美分打公用电话，巴菲特从口袋中掏出一枚 25 美分硬币，转身要先去换钱，凯瑟琳叫住巴菲特，说她用那枚 25 美分硬币就可以打电话了，巴菲特才不好意思地将那枚硬币交给凯瑟琳。

2006 年 8 月 30 日，巴菲特 76 岁生日那天迎娶了 60 岁新娘孟克斯，她与巴菲特已同居 28 年。不少人可能会想，当时世界第二富翁的婚礼，况且是与一起生活和等待了 28 年的女友，一定会规模宏大，十分奢侈和豪华。然而，出乎意料的是，这场婚礼只有 15 分钟，由巴菲特的女儿主持，异常低调，获邀前来的宾客也非常少。巴菲特与 60 岁的孟克斯穿着很普通。15 分钟婚礼结束后，他们与客人一起到附近一家海鲜餐馆就餐，没有蜜月，第二天巴菲特按时到公司上班。

巴菲特吃东西十分简单。他的午餐经常是爆米花、洋芋片和可乐。巴菲特最

为人知的饮食偏好是喝可乐，已经过世的巴菲特夫人苏珊曾经说他血管里流的都是可乐。他住房的车库和大门入口处，堆放了许多箱可口可乐。但他亲自购买可口可乐总是会等到商场打折的时候，一次购买 50 箱，每箱 12 罐。

有一次，在香港出差时，巴菲特还用宾馆赠送的优惠券去买打折的面包。家人给他买件新衣服他却拿去退掉，认为自己的旧衣服虽然已经穿了好几年，但还能继续穿。

1958 年，巴菲特花 31500 美元买了内布拉斯加州奥马哈的房子。今天，巴菲特比那个时候的身家高出了几百亿美元，但是他还住在同一幢房子里。

巴菲特喜欢汉堡包，喜欢昂贵的牛排。而当侍应生试着游说他开一瓶稀有年份的葡萄酒时，巴菲特用手把杯口死死盖住，说：“不用了，谢谢。我宁愿把酒换成钱。”

巴菲特不仅自己节俭，还教育自己的子女要保持这种优良的习惯。当有人向巴菲特问及如何教导少年儿童理财的问题时，他的建议是：培养自己正直、诚实的品德，保持节俭，不要使你的信用卡出现赤字。

在工作上，巴菲特更是勤俭的榜样。如果巴菲特每年给自己发 1000 万美元薪水，相信伯克希尔公司的股东们不会有人站出来反对。他的年薪 20 多年来一直都维持在 10 万美元（没有股票期权，也没有奖金分红），在《财富》500 强所有的首席执行官当中，他的薪水最低，但他是全球表现最佳的基金经理。他管理运作伯克希尔公司已有 27 年的时间，他是美国大公司任职时间最长的一位首席执行官。

另外，有一个“大特写”是写给伯克希尔股东们看的：巴菲特就是你的合伙人，他在为你勤奋工作。他没有利用股东们的共同财产为自己建造任何纪念物，没有巴菲特高塔，没有巴菲特大厦，没有巴菲特机场，没有巴菲特大街，也没有巴菲特动物园。

勤俭是一种传统美德，在巴菲特这样的伟人身上表现得淋漓尽致。这种节俭的生活已成为巴菲特的本色，也成为大家无比敬佩的模范。

【巴菲特启示录】

对大多数人来说，巴菲特几亿美元的资产仿佛需要几亿光年才能达到，而他节俭的生活习惯也似乎离我们很远很远。很多人喜欢彻头彻尾地钻研巴菲特的投资原则，却忽略了巴菲特节俭的一面。殊不知，在你还没有攒够万贯家财之前，节俭的生活习惯非常重要。巴菲特尚且如此，更何况我们呢？

后 记

一本著作的完成需要许多人的默默贡献，闪耀的是集体的智慧。本书铭刻着许多艰辛的付出，凝结着许多辛勤的劳动和汗水。

本书在策划和编写过程中，得到了许多同行的关怀与帮助，及许多老师和作者的大力支持，在此向以下参与本书编写的人员致以诚挚的谢意：李文静、田宇、黄青翔、宋洁、邱霜、张彩彩、苏畅、李娟、姜雯漪、孙艳艳、曹营楠、刘茜、齐艳杰、李惠、李伟军、陆晓飞、何瑞欣、周珊、付玮婷、梁好婷、李娟、黄克琼、谭慧、黄晓林、欧俊、杨云鹏、武敬敏、闫瑞娟、杨婧、许鸿琴、高榕璠、何艳丽、白雯婷、龚俊恒、张德华、王志敏、贾更坤、杨乔、宋瑞云、张志元、郑秀、涂画、李秀霞、张卉妍、张瑜等。

本书在编写过程中，借鉴和参考了大量的文献和作品，从中得到了不少启悟，也汲取了其中的智慧精华，谨向各位专家、学者表示崇高的敬意——因为有了大家的努力，才有了本书的诞生。凡被本书选用的材料，我们都将按出版法有关规定向原作者支付稿酬，但因为有的作者通信地址不详，尚未取得联系，敬请您见到本书后及时函告您的详细信息，我们会尽快办理相关事宜。

参考文献

- [1] 赵艳. 我的财富与你共享——巴菲特给年轻人的忠告. 北京: 中国画报出版社, 2011.
- [2] 习美, 小溪. 股神巴菲特给儿女的忠告. 北京: 化学工业出版社, 2010.
- [3] 志刚. 巴菲特最有价值的 11 种投资智慧. 北京: 中国华侨出版社, 2009.
- [4] 德群. 巴菲特投资思想·方法·实录大全集. 北京: 中国华侨出版社, 2011.
- [5] 高先民, 舒云. 巴菲特的中国式智慧: 股神有道. 北京: 当代中国出版社, 2008.
- [6] 吕叔春. 巴菲特最有价值的投资策略. 北京: 中国城市出版社, 2008.
- [7] 施罗德. 滚雪球: 巴菲特和他的财富人生 (上、下). 北京: 中信出版社, 2009.
- [8] 洛温斯坦. 巴菲特传: 一个美国资本家的成长. 北京: 中信出版社, 2008.

责任编辑:钟晓明

责任技编:谢莹

封面设计:818 PUBLICATION
李康道

30岁之前 巴菲特

30 Sui Zhiqian De Bafeite

- 他不仅是投资大师,也是高超的管理学家,他有着深邃的远见和洞见力。
- 他也是生活的哲学家、优秀的社交家。富有爱心,家庭美好。

ISBN 978-7-5454-1564-3



9 787545 415643 >

定价: 33.00元